

**The Imperial Life Assurance
Company of Canada**

Annual Report

1980

IMPERIAL LIFE

In this year's Annual Report, Imperial Life has included illustrations depicting the extensive and varied investment activities of the Company. The main purpose of our investments is to provide a good return for our participating policyholders and shareholders, while also assuring the financial stability of the Company. By investing our policyholders' funds wisely, we also contribute to the growth of Imperial Life and help stimulate the economy, thus providing a better business climate for us all.

The first of these illustrations, shown below in miniature, depicts our activities in residential mortgages; the second, investment in commercial and industrial development projects; and the third our holdings in a broad range of securities. The next illustration portrays our growing investment in oil exploration and development both in Canada and the North Sea. And the last illustration represents the considerable investment we make in the training and development of our Company personnel.



HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT
MAY 11 1981
MCGILL UNIVERSITY

08er



"Even though 1980 was characterized by economic uncertainty, intense competition and escalating costs, the results of Imperial Life were very good. I am confident that with the achievements, the hard work and the increasingly professional skills of our sales representatives and staff, 1981 will be another successful year for the Company."

Bill Munro, F.L.M.I., President.

The Year in Review

In 1979, it was fashionable to allude to the formidable challenges that the new decade would pose. Having completed only the first year of that new decade, we now realize just how enormous these challenges will be. And yet I am pleased to report that even against a background of economic uncertainty, intense competition and escalating costs, the results of Imperial Life in 1980 were very good. The results of Loyal American Life Insurance Company, our newly acquired U.S. subsidiary, were consolidated with those of Imperial Life. Hence, direct comparisons between 1979 and 1980 are not truly reflective of real changes that took place in Imperial Life's financial results. The review of operations and the financial statements on the following pages nonetheless describe in detail the extent of our consolidated financial success during the year as well as the accomplishments of our operating divisions and staff departments in Canada, Great Britain, the United States and The Bahamas.

This past year at Imperial Life we adopted a phrase that was intended initially for use in advertising and corporate communications, but that in many ways crystallizes what the Company is all about: Responding Professionally to Change. Since its inception in 1896, Imperial Life has been committed to providing security for its policyholders through high quality products at fully competitive prices, backed by the best service possible. And while those are still our goals, we must hone our skills to ensure that as professionals we meet our responsibilities with intelligence and foresight.

Much of this honing process is well underway and our accomplishments during 1980 attest to that. Faced with rapidly rising costs, we were able to keep our expenses in check and although our efforts to achieve better cost efficiency must be intensified, we believe we are on the right track. As a result of acquiring Loyal American Life Insurance Company, which is licensed in 47 states and the District of Columbia, we were able to close slow growing operations in the United States. Through our Head Office in Toronto, we are thus able to provide service to our present policyholders in the United States and at the same time, increase our sales by taking advantage of Loyal American's extensive distribution network. As well, we concluded the transfer of our insurance business in Jamaica to The Jamaica Mutual Life Assurance Society in accordance with an agreement between the companies signed in 1978 and subsequently approved by regulatory authorities.

Beyond the need to increase our cost efficiency, of course, lies the challenge of greater productivity. We did increase productivity to some degree in 1980, but we have much more work to accomplish in this area.

Many of the challenges we face come from the increased competition from insurance companies, trust companies and other financial institutions which are vying with one another for shares of the financial market. When we add to this the ever increasing sophistication of consumers and their demands for products better designed to meet their needs, we can readily see that we must achieve a high level of professional skill among our sales representatives and staff.

In 1980, we introduced several new products that answer clients' needs for insurance products that provide protection against inflation. We also began offering our insurance products through brokers and we reorganized our marketing staff at Head Office so that we can better identify the product and service needs of specific segments of the market.

In Great Britain, the installation of data processing equipment, the increase in the numbers of sales representatives and the introduction of new unit-linked products should lead to greater efficiency and increased earnings.

Thanks to selective recruiting and advanced training programs available to our sales representatives, we are confident that we are grooming a generation of professional insurance representatives who will be fully equipped to counsel clients in the 80's on their insurance and financial needs.

One initiative that was undertaken late in 1980 to answer consumers' needs was the introduction of property and casualty insurance products for sale by Imperial Life sales representatives in Ontario working with The Laurentian Shield, one of the member companies of The Laurentian Group. In 1981, we plan to assess the success of this pilot project to see if we will extend it to other areas of operations. This kind of cooperation and sharing of expertise within The Laurentian Group constitutes a decided advantage for Imperial Life. As The Group grows, endless opportunities for new markets, better products and increased efficiency become apparent. 1981 will no doubt bring many similar opportunities that can only benefit our clients and staff.

While it would be foolish to view the decade now upon us with blind optimism, I am confident that with the achievements, the hard work and the increasingly professional skills of all our sales representatives and staff, 1981 will be another successful year for Imperial Life.



"I would summarize 1980 as a satisfactory but mixed year in North American individual marketing. One could say we had nothing more serious than a few flat tires on our journey. 1981 looks very positive with respect to manpower, individual and single premium production, as well as specialty products."

**Grant Sylvester, C.L.U., R.H.U.,
Senior Vice-President — Marketing.**

Marketing — Canada and The Bahamas

In Canada and The Bahamas, new premiums from individual business amounted to \$98,766,000 in 1980, a rise of 48% over 1979. While new individual life premiums, at \$6,045,000, were up only 1% over 1979 results, significant gains were made in new disability income premiums, which amounted to \$344,000, an increase of 80% over 1979. Excellent results were also achieved in new flexible premium retirement annuities, up 72% over 1979 at \$30,482,000 and in single premium annuities, which totalled \$60,598,000, up 44% compared with 1979.

1980 was a year of turbulence and intense competition in the marketplace, particularly in the areas of term insurance and single premium products. There was also a major shift from continuous premium annuity plans to flexible premium retirement annuities. We chose not to respond to competitive pressures to introduce non-smoker term products, but our recent introduction of disability income plans brought excellent sales during the year. In October, we introduced a new line of individual life products, some of which provide protection against inflation. While the assimilation of these products by our sales representatives resulted in reduced sales during the autumn months, improvements in December of the year indicate that these lines will be very strong in 1981.

Product development is key to the success of an insurance company in the 80's and to ensure that Imperial Life is prepared for this challenge, we have organized a Marketing Development Department that is developing specific product line management areas, such as personal health insurance, individual pensions, advanced marketing, brokerage and equity products. Another initiative taken late in the year was the introduction of property and

casualty products for sale by Imperial Life sales representatives, initially in Ontario, through The Laurentian Shield, a member company of The Laurentian Group.

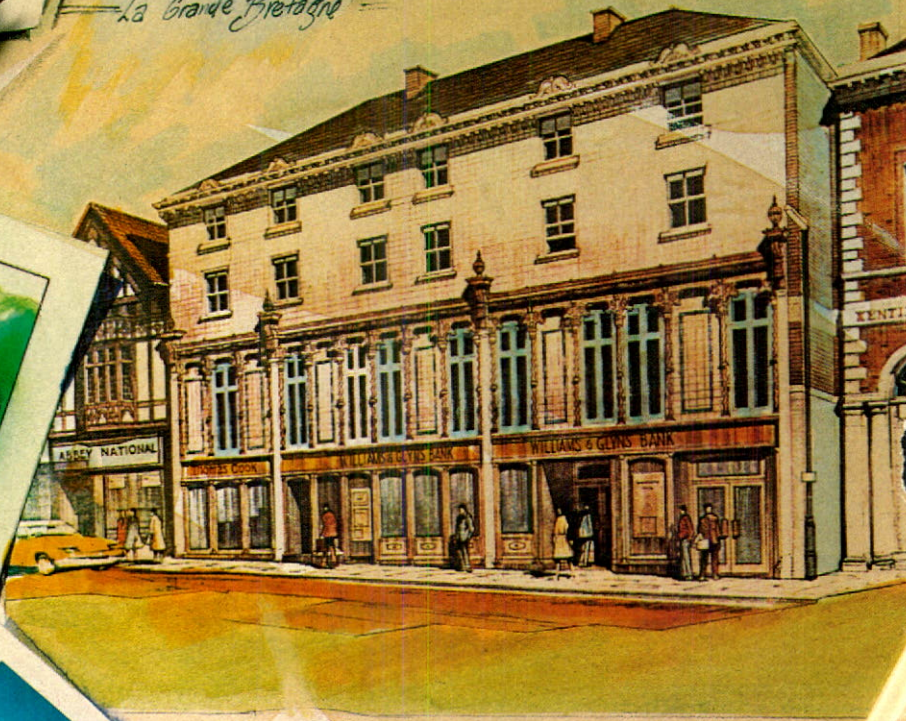
Other achievements in 1980 included the completion of the implementation of Executive Marketing Skills, the marketing training program for sales representatives, and the introduction of a sophisticated recruiting system backed up by recruiting manuals and brochures for use by field management. We also strengthened branch office and Head Office marketing systems by using better designed job evaluation and performance appraisal methods. To ensure greater cost efficiency, organization changes were implemented, merging some branches in Canada as well as amalgamating the Quebec and Atlantic Regions.

Manpower and recruiting results were disappointing in 1980. With 367 sales representatives and management staff at December 31 in our Canadian and Bahamian branches, we did not meet our objectives. This was caused by a shortfall in recruiting. While retention of sales representatives was also not on target, we are confident that with excellent recruiting and training tools, we can anticipate improved results in 1981.

Despite a somewhat reduced field force, as well as fierce competition and economic uncertainties, 1980 saw many extraordinary individual achievements by our sales representatives. Branch achievements were also notable, particularly in The Bahamas where the Nassau Branch posted sizeable gains and won several awards in recognition of their excellence.



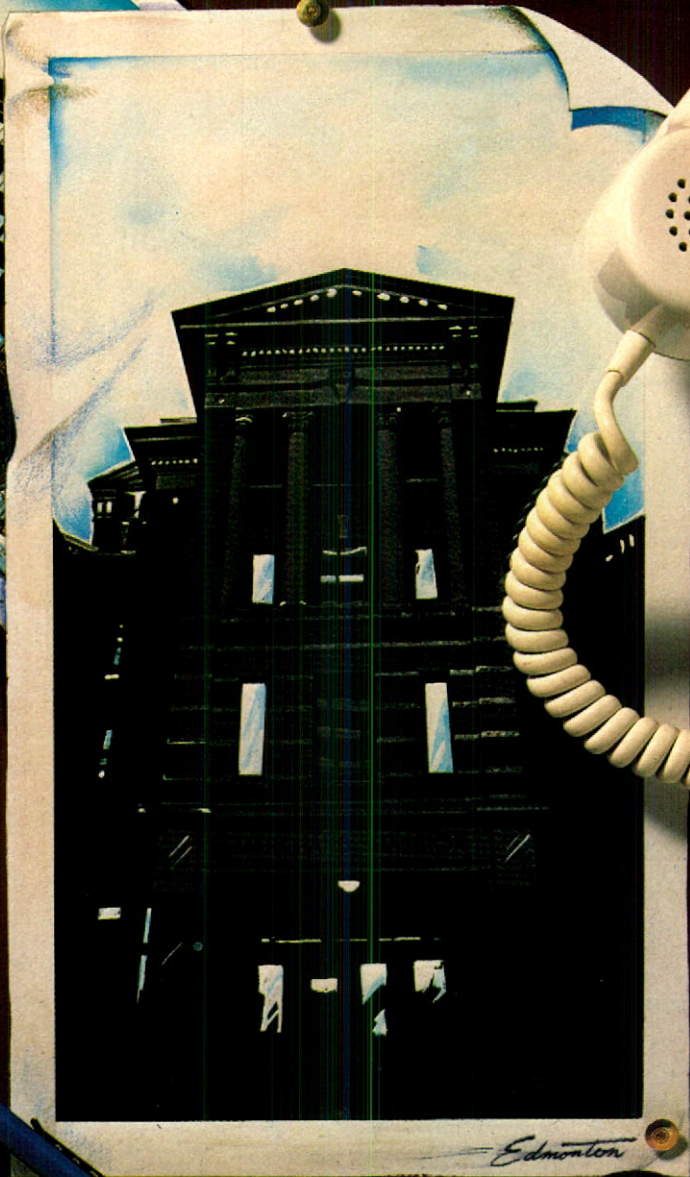
La Grande Bretagne



Maidstone, England



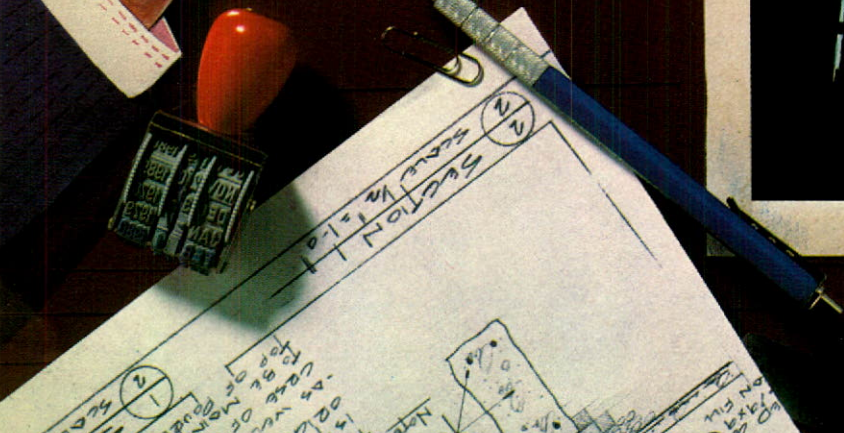
Norau, Bahamas

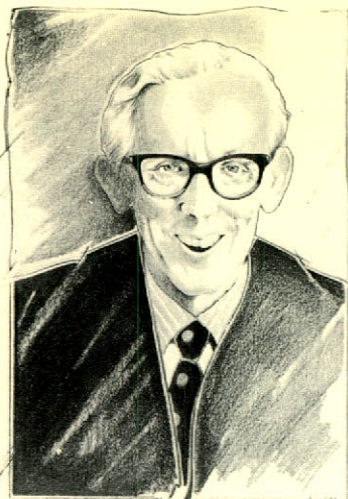


Edmonton



St. Anne's, Barbados





"1980 was a very difficult year for most industries in Great Britain, with falling industrial production, rising unemployment and high inflation. Yet, despite these economic conditions, our results in Great Britain were very good."

Jack Kempton, Senior Vice-President and General Manager for Great Britain.

Great Britain

During 1980, the economic climate in Great Britain was far from buoyant. Industrial production fell dramatically, unemployment rose steadily to reach a post-war high of 2.3 million and inflation, which peaked at 21.9% in May, was running at 15% by year-end. While the Government was able to ensure a strong currency and a healthy balance of payments surplus, it was unable to provide effective control of the money supply or to cut back public sector borrowing requirements.

Despite these adverse economic conditions, the results of Company operations in Great Britain were very good. Premium income increased by 14.1% over 1979, totaling £7,432,161 in 1980, compared with £6,513,109 the previous year. Premiums from the sale of life policies were up 11.3% over 1979, rising from £3,513,940 to £3,912,018 in 1980. Personal health insurance also showed a significant gain of 28.1% in 1980, increasing from £214,287 in 1979 to £274,478. Gains were also posted in unit-linked business, which rose from £596,057 in 1979 to £798,864 in 1980. While sales of individual pensions were down, totaling £623,129, compared with £676,970 the previous year, single premiums and annuities showed modest gains, increasing from £1,245,508 in 1979 to £1,400,792 in 1980. Group business, however, was particularly strong, rising 58% from £266,347 in 1979 to £422,880 in 1980. These gains were secured largely through group brokerage operations. Total income from Company operations in Great Britain amounted to £32,282,000, made up of £23,119,000 in premiums, £8,050,000 in investment income and £1,113,000 in service fees. Policyholder benefits totaled £17,419,000, made up of £9,699,000 in claims and dividends and £7,720,000 in increases in actuarial reserves. Net income from operations after extraordinary expenses amounted to £1,925,000.

During the year, 25,698 cases were produced, an 11.9% increase over the preceding year. The field force, which numbered 384 in 1979, increased substantially to 406 and the average production per month also increased, thus indicating improved productivity among the sales representatives. The latter half of the year brought increased

recruiting activity. With the extension of training seminars and development programs, along with improved point of sale and recruiting materials, we anticipate further improvements in the size and skills of the field force in 1981.

Productivity of the staff at Chief Office in Guildford improved considerably during the year: With very few additions to staff, workloads increased dramatically in the policy issue unit, the premium accounting section, the policy payment section and other administrative areas, ranging from 11% to 26.5%. Work on the 15,000 square feet extension of the Chief Office premises progressed well during the year, as did the training of staff in preparation for the start-up of the independent data systems operation scheduled for early 1982.

Product introductions in 1980 included joint life par endowment and home plans as well as a reinvestment bond. In the group area, a new accident compensation package was added to the range of income replacement plans. Preparations were also made for the introduction of a flexible high-premium, unit-linked savings plan and a joint life application form in 1981.

In the investment operations, 1980 saw gains in gold shares and in the North Sea oil sector where investments were made in two consortia. As well, the Company made several commercial and industrial property investments, including the acquisition of a freehold office in Buckingham Gate to house the Investment Department, some elements of the Development Branch and offices in London for some members of senior management.

While 1980 was a very good year for the Company in Great Britain, 1981 promises to be equally exciting and successful. Celebrating 50 years of activity in 1981, the G.B. operations will attempt to realize ambitious goals of increased amounts of business and staff development.



"Financial results for the year were disappointing, reflecting losses in the health account because of a substantially higher level of health claims. We did make advances on other fronts, however, and we continue to offer our clients the most efficient service in the industry."

R. Lewis Dunn, F.C.I.A., Vice-President — Group Insurance.

Group Insurance

Financial results of our group insurance operations were disappointing in 1980, mainly because of underwriting losses in the health account. We experienced substantial increases in the level of major medical and dental claims, while weekly indemnity and long-term disability claims also rose, although to a lesser degree. However, both the life and pension accounts showed satisfactory levels of earnings during the year.

New business credited during 1980 amounted to \$21,824,000, an increase of 47.1% over the \$14,837,000 credited in 1979. This increase occurred in each of the life, health and pension lines. In-force life and health premiums rose to almost \$52,000,000, an increase of 19.5% over the premiums in-force at the end of 1979. Annual pension premiums amounted to \$26,750,000, a slight increase over 1979 when we reported a substantial rise of 34%.

Last year, we reported that the average size of our group policies, measured both in terms of the number of lives insured per group and the premium income per group, had increased substantially. This trend, which began in 1978, continued through 1980 and indeed, during the year several large, well-known Canadian corporations placed their group benefit plans with Imperial Life.

Client service continues to be a strong point of our group operations and in 1980, although the number of claims we processed increased by 25% over 1979, in most cases we were nonetheless able to pay these claims within three to five working days. As well, we carried out further development of group regional claim facilities in Vancouver, Calgary and Montreal, all linked by computer with Head Office in Toronto. Improvements were made in the claim utilization reports provided to clients, so that our clients now receive detailed claim statistics on a regular basis at no extra cost. These reports allow clients to identify areas where they could make meaningful benefit improvements and where they could implement cost controls.

During 1980, we retained a rehabilitation counsellor to work with a number of long-term disability claimants. This program was most successful and will be expanded in the coming year. Our regular program of visits with disability claimants continued in 1980, involving a total of 134 personal contacts with claimants. The program assists claimants in searching for employment opportunities, explains to them government and other benefit facilities available to the disabled and provides them with information about their Imperial Life benefits.

In the United States, the Company introduced a group retired life reserve product that offers the flexibility of group term coverages, enhanced with some guarantees usually found only in individual contracts and combined with a new-money investment approach. In Canada, we introduced an accidental death contract unique in the industry. Issue limits for both life and disability coverages were increased during 1980 to ensure that adequate levels of coverage are available to clients in today's inflationary environment. Another major task undertaken in 1980 was the reworking of our policies and explanatory materials in simplified language.

Having put into place further improvements in the life and health computer system and with continued development of the computerized Corfax pension administration system, we are confident the group operations will continue to offer clients excellent service in 1981 and beyond.

The Financial Post

\$1000
165-852438

November 1, 1983

CAN

THE GOVERNMENT OF CANADA for value received will pay to the registered owner hereof the sum of

DOLLARS

on November 1, 1983 or at the registered owner's option on demand, upon presentation and surrender of this bond, and will pay interest on the said sum on November 1 in each year at the rate of nine and three-quarters per cent per annum, the date of maturity, upon presentation and surrender, annexed interest coupons as they each mature.

If this bond is redeemed prior to maturity the payable shall include accrued interest for each full year that has elapsed since the date of the last matured coupon, plus the date of the bond if redeemed before the full term of maturity. A table of redemption values is shown hereof.

PRINCIPAL AND INTEREST ARE PAYABLE TO THE REGISTERED OWNER AT ANY BRANCH OF ANY BANK OR POST OFFICE IN CANADA.

This bond is one of an issue of bonds authorized by the Act of the Parliament of Canada dated the first day of November 1983.

This bond is subject to the provisions of the Act of the Parliament of Canada dated the first day of November 1983.

DATED AT OTTAWA

COUNTERSIGNED
CONTRASIGNÉ

[Signature]

OF THE BANK OF CANADA, FISCAL AGENT OF THE GOVERNMENT OF CANADA
DE LA BANQUE DU CANADA, AGENT FINANCIER DU GOUVERNEMENT DU CANADA

ON

ION

FOR REDEMPTION
REMBOURSEMENT

SIGNATURE OF REGISTERED OWNER
SIGNATURE DU PROPRIÉTAIRE IMMATRICULÉ

PAID STAMP OF REDEMPTION AGENT
TIMBRE DE L'AGENT DE REMBOURSEMENT

IDENTIFICATION



THE FINANCIAL TIMES

Frankfurt and London

March 2 1991

Go-ahead for UK financial futures

China big

Britain's industrial heartland with recession

$$f(2) = 5f(2+\Delta x) = 10$$
$$f(1) = 3, f'(1) = 5$$
$$\Delta x = -2/3, \frac{dy}{dx} = -\frac{2}{3}x - 5/3$$
$$\frac{dy}{dx} = -24x^2 + 10x^4 - x, \frac{d^2y}{dx^2} = -1008x^5$$

$(2) = 5$

3258
0.
2.35
258.369
156.781
123.3
123.3
123.3
123.3
1457962.55
1457962.55
291492.5
29.
92.54
20.2
364
1.45796259
1457962.55

IMPERIAL LIFE

PERIALE



IMPERIALE

DRILL

10

B.K.

IMPERIAL



"Investment funds of Imperial Life experienced strong growth again in 1980 and we had a record total of \$134,000,000 in discretionary funds available for investment. The rate earned on combined life and health assets was up significantly, rising from 9.58% in 1979 to 10.59% in 1980."

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.

Senior Vice-President — Investments.

Investments

The world economy, burdened by high rates of inflation, fell gradually into recession in 1980. North American economies recovered remarkably well from a sharp and sudden contraction last spring, but this was offset by growing weakness in other major economies of the industrialized world. The British economy was in a slump and even Japan's buoyant economy was showing signs of significant slowdown in its expansion. Nevertheless, with continuing pressures from food and energy price increases and the precarious supply conditions in these key commodities world-wide, inflation continued to be a major constraint in government economic policy. Despite the overall deterioration in economic conditions, concern over the embedded level of inflation resulted in continued high interest rates and further gains in the prices of inflation hedge investments such as stocks, property and commodities.

Investment funds of Imperial Life again experienced strong growth, led by a further substantial increase in single premium annuity sales in Canada. Although policy loan demand was relatively heavy early in the year, the overall increase in Imperial Life's total loan balances was moderate in 1980, rising \$5,800,000 or 10%. After these and other policyholder requirements, we had a record total of \$134,000,000 in discretionary funds available for investment.

While mortgages continued to be a major investment category, lower housing activity and less attractive interest rates relative to other debt securities reduced the level of new commitments to \$58,800,000. Nevertheless, some 850 individual housing units were financed among the more than 730 mortgage loans committed in Canada, Great Britain, The Bahamas and Trinidad.

On a consolidated basis, the net increase in the general funds mortgage account was \$34,100,000, while the market value of mortgages in segregated funds rose \$7,300,000.

With an increased investment in fixed interest securities in Great Britain and substantial corporate bond acquisitions in Canada purchased to fund annuities, the bond area showed its first significant increase in several years, rising by more than \$63,600,000 in consolidated general funds.

Nevertheless, with continued high levels of inflation and extremely favourable returns for short-term investment, Imperial Life maintained a relatively high reserve of \$66,000,000 in cash and short-term securities in its general funds.

In the world-wide inflationary environment, common stocks continued to offer the best investment vehicle available for financial institutions and we maintained our strong commitment to this class of asset. However, the record levels reached in the Canadian market during 1980 again

encouraged some profit taking and overall portfolio investment in stocks increased only slightly on the year. The major acquisition we made in the shares of Loyal American Life Insurance Company, however, meant that consolidated assets invested in stocks increased by some \$12,000,000 in book value, with a further increase of \$94,900,000 in the value of equities in segregated funds. 1980 also marked the Company's entry, in a modest way, into direct oil and gas investment participation.

Although more than \$14,500,000 in capital gains was realized on stocks during 1980, Imperial Life ended the year with 22% of its general funds assets at market value invested in the stock category.

As a further hedge against inflation, we also directed a substantial portion of new funds to real estate, both by way of development and by acquisition of existing buildings. Imbrook Properties Limited, the Company's Canadian property development subsidiary, added more than \$39,000,000 to its property holdings and has several large new developments under construction. In Great Britain, affiliate Castlemere Properties Limited, together with the Company's direct investment, added over £2,800,000 to property holdings. As well, a new segregated property fund was launched toward the end of the year. In total, consolidated property assets in general funds grew by more than \$51,000,000 during the year.

Impco Health Services Ltd., the Company's medical examination and fitness subsidiary, expanded its operations to Vancouver and Edmonton. Revenues increased 29%, with Impco Health undertaking 5,100 examinations for more than 300 corporate clients as well as managing fitness programs for more than a dozen companies.

With the inclusion of Loyal American, the changes in currency translation rates and assets adjustments reflecting capital gains, the Company's consolidated gross assets showed an increase during the year of \$301,508,000, bringing them to a total of \$1,416,000,000, including \$296,000,000 of segregated investment funds. The inclusion of Loyal American for the first time makes comparison of assets less meaningful this year. Currency translation rate changes also make it difficult to compare 1980 and 1979 figures.

Imperial Life's net investment yield again responded strongly to high prevailing rates on new money and to significant capital gains on equities. The rate earned on combined life and health assets for the year was 10.59%, an increase of 1.01% over 1979.

Loyal American

On April 1, 1980, Imperial Life acquired Loyal American Life Insurance Company of Mobile, Alabama. The change of ownership was completed smoothly. While the composition of the Board of Directors was changed to reflect Imperial Life's interests, the management of Loyal American remained in place to carry on most successfully the operations of the Company. During the year, Glenn R. Swanick, Vice-President — Corporate Planning, Imperial Life, supervised communications and coordinated activities between Loyal American and Imperial Life.

The premium income of Loyal American amounted to \$20,430,000 and investment income totalled \$3,405,000. Loyal American's earnings, consolidated with those of Imperial Life, amounted to \$1,616,000 for the nine months in 1980 that Loyal American was controlled by Imperial Life.

Loyal American sells group and individual life as well as accident and health insurance. The Company has 80 salaried staff, 16 general agents, 74 agents, three branch managers and 25 salaried sales representatives.

In 1980, Loyal American implemented premium increases on its group life programs and began work leading to premium increases on its cancer insurance plans. The Company also introduced two new competitive plans: a graded premium whole life plan and a flexible premium whole life plan.

Despite somewhat disappointing financial results from the health business and an investment loss due to an unusual bond write-down, the results of Loyal American were satisfactory in 1980 and the coming year looks most promising for this American subsidiary.

Human Resources, Data Processing and Individual Insurance Systems

The total staff complement at the end of 1980, including staff of wholly-owned subsidiaries, but excluding the sales force, was 1,507. The increase in staff over 1979 was caused in part by the acquisition of Loyal American and by added requirements in the data systems and group operations. During 1980, 176 jobs were filled at the Head Office, 43% through an internal job posting program. Also at Head Office, 350 staff members took 35 different training courses, ranging from data processing concepts to efficient reading and time management. A total of 126 staff members passed examinations held by the Life Office

Management Association and 10 achieved the designation Fellow of the Life Management Institute, thus bringing Imperial Life's total of FLMI's to 78, a record percentage of Head Office staff among Canadian life insurance companies.

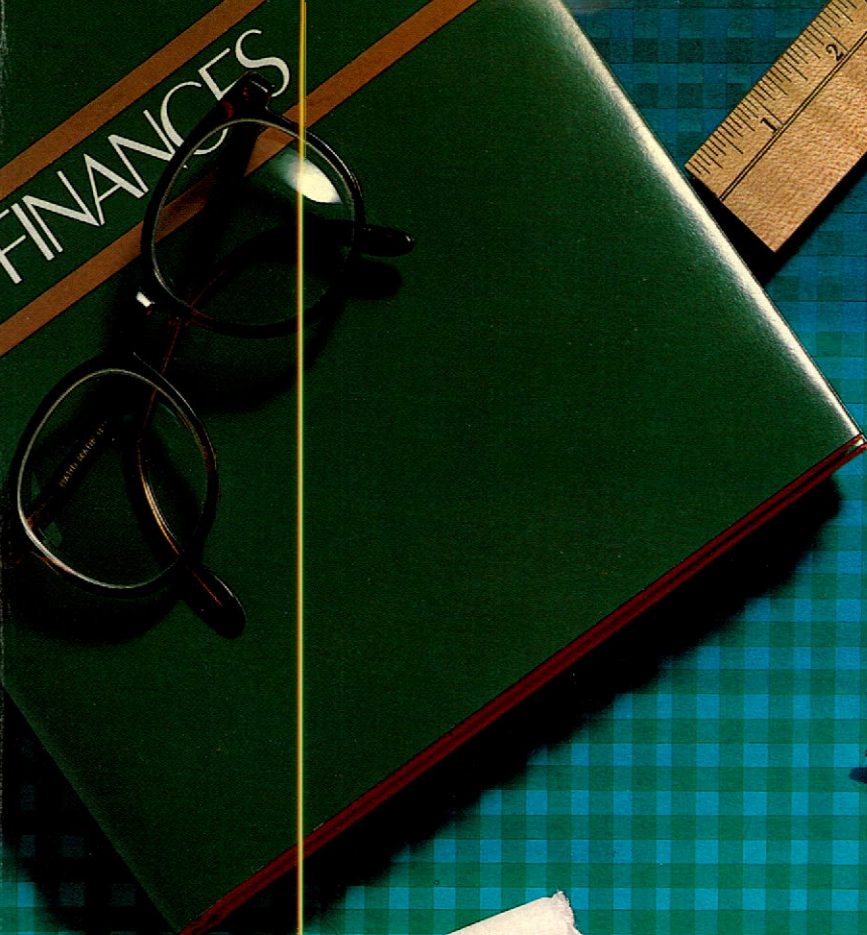
Seminars were held for 190 supervisory and managerial personnel in 1980 to acquaint them with a new performance appraisal system which is now in operation both at Head Office and in the branches. As well, a new job evaluation system came into effect late in the year. The Human Resources Department carried out career path planning and counselling for employees. It also introduced a pre-retirement counselling program. In the area of employee benefits, staff may now take advantage of a highly competitive group policy covering auto and home insurance. During the year, increases were implemented in staff coverage for disability insurance, life insurance and medical benefits.

In Data Systems, a planning procedure was introduced in 1980 by a Steering Committee of the Vice-Presidents and it promises to improve the cost efficiency and administration of our data processing.

Individual Insurance Systems processed 2,958 annuity policies in 1980, an increase of 250% over 1979. The Company also introduced electronic funds transfer for annuity deposits, thus increasing cost efficiency and providing an added service to clients.

Corporate Communications

The implementation of the new corporate identity program, presented in the 1979 Annual Report, continued throughout 1980 in North America and Great Britain. As well, the Public Affairs Department launched a pilot advertising campaign in Canadian consumer magazines based on the theme "Responding Professionally to Change". Advertising activity was also stepped up in Great Britain in attempts to further increase the public's awareness of our products and services and to support the marketing efforts of Company sales representatives. Improvements in the content and shape of communications vehicles resulted in Imperial Life receiving several international awards for employee, marketing and financial communications.





"While 1980 was a difficult year for most businesses in Canada and abroad, Imperial Life's financial results were very good. I am confident the Company will achieve even greater success in 1981."

*Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.,
Chairman of the Board.*

Report of the Directors

In 1980, Imperial Life achieved good results, particularly in sales, investments and earnings. Improvements in cost efficiency also contributed to the success of Company operations during the year. This growth is all the more noteworthy when we consider that it was achieved in an environment of high inflation, very low economic growth, as well as widely fluctuating and high interest rates.

New individual life and health premiums rose from \$26,002,000 in 1979 to \$36,038,000 in 1980, an increase of 38.6%, while new group insurance premiums rose from \$14,837,000 in 1979 to \$21,824,000, or 47.1%. Single premiums from the sales of life insurance and annuities increased by 53.7% from \$53,135,000 to \$81,647,000. Total new premiums thus rose from \$93,974,000 in 1979 to \$139,509,000, an increase of 48.5%. Total premium income showed an increase of 35.8%, rising from \$212,919,000 in 1979 to \$289,056,000 in 1980. Total insurance in force at year-end grew from \$9,105,964,000 in 1979 to \$12,719,006,000 in 1980.

The mortality experience on individual policies continued to be favourable. The ratio of actual mortality to expected mortality for 1980 was 87% — the same ratio experienced in 1979.

The net income from interest, dividends and rents continued to grow strongly, amounting to \$102,181,000, compared with \$72,046,000 in 1979. The net rate of interest earned on the life and health assets showed a substantial gain, from 9.58% to 10.59% in 1980.

The total of the liabilities for insurance and annuity contracts, including reserves for segregated investment funds, rose to \$1,084,862,000 at December 31, 1980.

Payments to policyholders and beneficiaries during the year aggregated \$150,051,000, compared with \$108,277,000 in 1979. This total includes death claims, disability and health insurance claims of \$57,870,000 as well as \$16,272,000 in dividends to holders of participating policies.

Consolidated non-par and shareholders' account earnings fell from \$4,235,000 in 1979 to \$3,309,000 in 1980. These earnings amounted to \$3.31 per share in 1980, compared with a restated earnings in 1979 of \$4.24. This decrease in earnings was mainly due to an increased reserve strain imposed by the large volume of annuity business and adverse experience in the health account. The quarterly dividend to shareholders was raised to \$0.40 per share at the beginning of 1980 and a special dividend of \$0.20 was declared in October.

Net earnings in the participating life and annuity operations were \$13,985,000, compared with \$3,349,000 in 1979. As well, in 1980 the Company announced the largest overall increase in the amount of dividends paid to participating policyholders in the history of the Company. This was made possible because of improved investment returns and effective cost controls.

In April of 1980 Imperial Life acquired all of the outstanding shares of Loyal American Life Insurance Company, headquartered in Mobile, Alabama. Incorporated in 1955 and licensed to operate in 47 states and the District of Columbia, Loyal American writes group and individual life as well as accident and health insurance. This acquisition allowed Imperial Life to rationalize its operations in the United States and to close slow growing branches there. It has provided both Imperial Life and The Laurentian Group with an excellent distribution network and a potential for dynamic growth in American markets. The results of Loyal American were satisfactory in 1980 and with new product introductions as well as other initiatives planned for 1981, we anticipate improved results from this American subsidiary in the years ahead.

Significant new activities in Canada during 1980 included the marketing of Imperial Life products through brokers and the sale of general insurance products through Imperial Life branches in Ontario in conjunction with The Laurentian Shield, a member of The Laurentian Group.

During 1980, the Company invited prominent businessmen in Great Britain and The Bahamas to join Advisory Boards. These boards were set up to advise the Company on social, political and economic conditions that affect our operations and to draw management's attention to investment and marketing opportunities in these areas where we operate. In Great Britain, the members of the Advisory Board are Sir Henry Johnson, K.B.E., Company Director; John A. Kempton, Senior Vice-President and General Manager for Great Britain; The Rt. Hon. Sir Richard Marsh, Chairman of Allied Medical Group; and André Plagnol, Vice-President, National Bank of Canada — Europe, Middle East and Africa. In The Bahamas, the members of the Advisory Board are Albert Joel Miller, M.B.E., Q.P.M., C.P.M., President, The Grand Bahama Port Authority Limited; Warren Logan Rolle, F.C.C.A., Managing Director, Bahamas Development Bank; and Robert H. Symonette, President of Automotive Industrial Distributors and President, Bank Lane Limited. We are confident that the extensive experience of these gentlemen will assist the Company in taking advantage of the many marketing and investment opportunities in both Great Britain and The Bahamas so that Imperial Life can better serve the interests of its policyholders and clients.

In April of 1980, Imperial Life's Board of Directors visited Company operations in Edmonton and Calgary to become more familiar with the Western Canadian business environment. Holding Board meetings outside Toronto is now part of an annual program to ensure that the Board has a first-hand working knowledge of Company activities wherever we have branches and offices.

It is with regret that Imperial Life announced early in 1981 the departure of two members of its Board of Directors. Wilbrod Bherer, C.M., Q.C., and Sir Henry Johnson, K.B.E., who were elected to the Board in 1977 and 1972 respectively, will both retire from the Board at the Annual Meeting to be held on February 25, 1981. Having benefited from their experience and valuable counsel over the years, the Company thanks them for their active participation on the Board and wishes them much success in their many other endeavours.

The year 1980 was a difficult one for most businesses in Canada and abroad, but our financial results were very good. While this is most gratifying, we are confident that the Company will achieve even greater success in 1981.



Claude Castonguay
Chairman of the Board
Toronto, Canada
February 24, 1981

Board of Directors

***Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.**

Quebec, Quebec
Chairman of the Board,
*The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;*

President,
*The Laurentian
Fund Inc.*

***Jean-Marie Poitras, O.C.**

Quebec, Quebec
Vice-Chairman of the Board,
*The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;*

President,
*The Laurentian
Mutual Assurance
Company*

***William G. Munro, F.L.M.I.**

Toronto, Ontario
President,
*The Imperial Life
Assurance Company
of Canada*

***†René Amyot, Q.C.**

Quebec, Quebec
Vice-President,
*The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;*

Partner,
*Amyot, Lesage, Bernard,
Drolet et Sirois*

†Wilbrod Bherer, C.M., Q.C.

Quebec, Quebec
President,
Tele-Capital Ltd.

***†John B. W. Carmichael**

Toronto, Ontario
Company Director

•Frank E. Case

Brockville, Ontario
Company Director

Philippe de Monplanet

Paris, France
Vice-President,
L'Abeille-Paix-Vie

•Jacques Douville

Montreal, Quebec
Executive Vice-President
and Chief
General Manager,
*National Bank
of Canada*

Robert Gachet

Paris, France
President,
*Compagnie Financière
du Groupe Victoire*

***J. Douglas Gibson, O.B.E.**

Toronto, Ontario
Chairman of the Board,
*Canadian Reinsurance Company
Canadian Reassurance Company*

•Lawrence G. Greenwood

Toronto, Ontario
Executive Vice-President,
*Canadian Imperial
Bank of Commerce*

Sir Henry Johnson, K.B.E.

Chalfont St. Giles,
Buckinghamshire, England
Company Director

John A. Kempton

London, England
Senior Vice-President
and General Manager
for Great Britain,
*The Imperial Life
Assurance Company
of Canada*

J. Louis Lebel, Q.C.

Calgary, Alberta
Counsel,
McLaws & Company

***A. Ross Poyntz, F.C.I.A.**

Toronto, Ontario
Company Director

†Harold A. Renouf, O.C., F.C.A.

Ottawa, Ontario
Chairman,
Petroleum Monitoring Agency

Donald J. Wilkins

Toronto, Ontario
Chairman of the Board,
Acklands Limited

* Member of the
Executive Committee

• Member of the
Compensation Committee

† Member of the
Audit Committee



Financial Highlights

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

	1980	1979
	\$	\$
New individual insurance sold	1,380,893,000	1,108,374,000
New group life and annuities	849,942,000	522,571,000
Total new insurance sold	2,230,835,000	1,630,945,000
Annual premiums from new sales of individual life and health	36,038,000	26,002,000
New single premiums	81,647,000	53,135,000
New group insurance premiums	21,824,000	14,837,000
Total new premiums	139,509,000	93,974,000
Total insurance in force at year-end	12,719,006,000	9,105,964,000
Death claims	31,986,000	22,047,000
Dividends to policyholders	16,272,000	13,056,000
Total payments to policyholders and beneficiaries	150,051,000	108,277,000
Total premium income	289,056,000	212,919,000
Total assets including subsidiary companies	1,416,360,000	1,114,852,000
Net interest rate earned	10.59%	9.58%

Summary of Significant Accounting Policies

The Imperial Life Assurance Company of Canada

December 31, 1980

The accounting practices followed by the Company are as prescribed or permitted by the Department of Insurance of Canada for the purpose of reporting to policyholders and shareholders. They differ from generally accepted accounting principles primarily in regard to the valuation of investments and the treatment of currency translation.

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include all subsidiaries and combine the life, health, and segregated investment fund insurance branches of the Company. The excess of the consideration paid for the shares of the subsidiary insurance company over the underlying net asset value upon acquisition, described as goodwill, is being amortized on a straight-line basis over a period of 20 years.

Foreign currency translation

All foreign currency items are translated into Canadian dollars using rates which the Company anticipates will approximate the average exchange rates prevailing during the ensuing year. If appropriate, these rates are adjusted at the beginning of each year with the resulting gains and losses being reflected in that year's income.

Asset valuation

Bonds and debentures are carried at amortized cost plus or minus the unamortized balance of net realized gains or losses, except for those of the U.S. subsidiary which are carried at amortized cost.

Stocks are carried at cost plus or minus a "formula adjustment" as prescribed by the Department of Insurance of Canada representing the unamortized realized net gains or losses on sales of stocks and also an adjustment for unrealized net gains on stocks, except for those of the U.S. subsidiary which are carried at market.

Mortgages are carried at their outstanding principal balances.

Real estate is carried at cost less accumulated depreciation except for properties under development and properties held by the British property investment companies which are carried at cost.

Oil and gas properties held directly are carried at cost to the Company.

Policy loans are carried at their unpaid balance and are fully secured by the cash surrender value of the policies on which the respective loans are made.

Investments held for segregated funds are carried at market value. The liability to policyholders equals the net assets in each fund.

Furniture, equipment and leasehold improvements are carried at cost less depreciation.

Joint ventures

(a) Real estate

The Company, through its Canadian property investment subsidiaries, participates in various real estate joint ventures in which it has an ownership of 50% or more. They are all accounted for on the proportionate consolidation basis.

(b) Oil and gas properties

The Company has entered into joint ventures through which it participates in oil and gas exploration and development. They are accounted for on the equity basis.

Depreciation

Properties held for investment and home and branch office premises are depreciated on a straight-line basis ranging from 1-1/2% to 2-1/2% per annum. Canadian property investment subsidiaries calculate depreciation on buildings on the sinking fund method using a 5% factor. Depreciation on completed buildings is recorded at a rate sufficient to write these assets off over their anticipated useful life, office buildings 50 years, industrial buildings 40 years. Depreciation is not recorded on properties under development or in the British property investment companies.

Furniture, equipment and leasehold improvements are depreciated on a straight-line basis at rates of 10% to 30%.

Present value of liabilities under assurance and annuity contracts

The present value of liabilities under life assurance and annuity contracts, except for the U.S. subsidiary company, is determined by the Valuation Actuary to be an amount, together with future premiums and interest, sufficient to meet all future benefits. The method used defers acquisition expenses, to a maximum statutory amount, over the premium-paying period of the policy. It also allows for a sufficient margin to enable the Company to meet future dividend expectations. Rates of interest, mortality, morbidity and other assumptions appropriate to the circumstances of the Company and the policies in force are used.

The U.S. subsidiary's reserving methods, as determined by consulting actuaries, is on the basis of generally accepted accounting principles in the United States, which basis is comparable to the above except that the total acquisition costs are deferred and amortized over the premium-paying period of the policy.

A mortality fluctuation provision is maintained within the actuarial liabilities to counteract any mortality strain experience which deviates from the normal range. If an abnormal deviation occurs, the provision is adjusted by formula thereby neutralizing its impact on net income. No such reserve is maintained by the U.S. subsidiary.

Income taxes

The Company provides for income taxes on the accrual method of income tax allocation on a discounted basis. The provision for deferred income taxes arises mainly as the result of timing differences between income reported for statement purposes and income for tax purposes relating principally to policyholders' reserves, depreciation and the accounting for investments.

Consolidated Balance Sheet

The Imperial Life Assurance Company of Canada

As at December 31	Notes	1980	1979
		(thousands of dollars)	
Assets		\$	\$
Bonds and debentures	4	325,754	262,126
Stocks	5	103,154	92,536
Mortgages		375,308	341,219
Real estate	6	146,936	95,396
Oil and gas properties	7	1,391	—
Loans to policyholders		69,042	53,408
Goodwill	8	16,183	—
Segregated investment funds' assets		296,031	224,867
Cash and short-term deposits		34,247	15,500
Premiums in course of collection		7,881	6,314
Accrued investment income		14,125	10,659
Furniture, equipment and leasehold improvements	9	5,431	2,566
Other assets		20,877	10,261
		<u>1,416,360</u>	<u>1,114,852</u>

On behalf of the Board

C. Castonguay,
Chairman of the Board

W. G. Munro,
President

Auditors' Report

To the Policyholders and
Shareholders of
The Imperial Life Assurance
Company of Canada

We have examined the consolidated balance sheet of The Imperial Life Assurance Company of Canada as at December 31, 1980 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1980 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with accounting principles as explained in the summary of significant accounting policies to the consolidated financial statements.

Toronto, Canada
January 30, 1981

Coopers & Lybrand
Chartered Accountants

	Notes	1980	1979
		(thousands of dollars)	
Liabilities		\$	(restated) \$
Present value of liabilities under assurance and annuity contracts	10	788,831	625,596
Policy proceeds, dividends and other amounts on deposit		37,806	39,489
Present value of liabilities under Company retirement funds	11	24,156	23,246
Segregated investment funds' liabilities to policyholders	12	296,031	224,867
Provision for dividends to policyholders		15,800	12,900
Policy claims in course of settlement and provision for unreported claims		31,752	21,412
Bank loans		25,148	14,363
Mortgages on real estate investments		37,980	19,484
Income and premium taxes payable		1,334	1,875
Deferred income taxes		8,602	3,524
Other liabilities and provisions		38,913	33,583
		<u>1,306,353</u>	<u>1,020,339</u>
Capital Stock and Retained Earnings			
Capital Stock			
Authorized — 15,000,000 shares of \$1 par value			
Issued — 1,000,000 shares		1,000	1,000
Retained Earnings			
Shareholders'		4,717	4,667
Appropriated, primarily for solvency purposes	13	41,448	32,613
Unappropriated, primarily for the protection of policyholders		62,842	56,233
		<u>110,007</u>	<u>94,513</u>
		<u>1,416,360</u>	<u>1,114,852</u>

Valuation Actuary's Report

To the Policyholders and
Shareholders of
The Imperial Life Assurance
Company of Canada

I have made the valuation of policy benefit liabilities of The Imperial Life Assurance Company of Canada for the consolidated balance sheet as at December 31, 1980 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended.

In regard to the policy benefit liabilities of the United States subsidiary insurance company, I have relied upon the valuation made by the consulting actuaries of the subsidiary company.

In my opinion, for all other policy benefit liabilities, (i) the valuation conforms to the Recommendations for Insurance Company Financial Reporting of the Canadian Institute of Actuaries, (ii) the amount of policy benefit liabilities makes proper provision for the future payments under the Company's policies, (iii) a proper charge on the account of those liabilities has been made in the consolidated statement of income, and (iv) the amount of retained earnings appropriated for policies whose cash values exceed their policy benefit liabilities is proper.

Toronto, Canada
January 30, 1981

A. R. Brereton, F.C.I.A.
Vice-President and Actuary

Consolidated Statement of Retained Earnings

The Imperial Life Assurance Company of Canada

For the year ended December 31, 1980

	Shareholders	Appropriated	(thousands of dollars)	
		Participating	Non-Participating	Total
	\$	\$	\$	\$
Retained earnings, beginning of year	4,667	18,344	14,269	32,613
Deferred taxes of prior years	—	—	—	—
Restated retained earnings, beginning of year	4,667	18,344	14,269	32,613
Net income for the year	1,850	—	—	—
Strengthen (release) appropriations for the year	—	6,065	2,770	8,835
Dividends to shareholders	(1,800)	—	—	—
Retained earnings, end of year	<u>4,717</u>	<u>24,409</u>	<u>17,039</u>	<u>41,448</u>

(note 13)

Unappropriated

	Participating	Non-Participating	Total
	\$	\$	\$
Retained earnings, beginning of year	45,665	14,092	59,757
Deferred taxes of prior years	(2,681)	(843)	(3,524)
Restated retained earnings, beginning of year	42,984	13,249	56,233
Net income for the year	13,985	1,459	15,444
Strengthen (release) appropriations for the year	(6,065)	(2,770)	(8,835)
Dividends to shareholders	—	—	—
Retained earnings, end of year	<u>50,904</u>	<u>11,938</u>	<u>62,842</u>

Consolidated Statement of Income

The Imperial Life Assurance Company of Canada

For the year ended December 31

Notes

1980

1979

(thousands of dollars)

			(restated)
		\$	\$
Income			
Premiums	14	289,056	212,919
Investment income	15	102,181	72,046
Investment income from segregated investment funds	12	44,918	30,577
Currency translation gain	3	2,494	524
		<u>438,649</u>	<u>316,066</u>
Benefits and Operating Costs			
Death claims		31,986	22,047
Disability and health insurance claims		25,884	17,425
Matured endowments		6,275	5,614
Annuity benefits		16,690	9,976
Surrender value benefits		52,944	40,159
Additions to funds held for future payments to policyholders		120,482	90,350
Additions to segregated investment funds		57,416	42,617
Interest credited to funds on deposit and Company retirement funds		5,081	4,874
Commissions, marketing and operating expenses		88,015	61,173
		<u>404,773</u>	<u>294,235</u>
Operating Income before dividends and taxes		33,876	21,831
Dividends to policyholders		<u>16,272</u>	<u>13,056</u>
Income before taxes and extraordinary item		<u>17,604</u>	<u>8,775</u>
Current income and premium taxes		1,641	1,536
Deferred income taxes (recovery)		(723)	(345)
		<u>918</u>	<u>1,191</u>
Income before extraordinary item		16,686	7,584
Gain on sale of Jamaica insurance business	16	<u>608</u>	<u>—</u>
Net Income		<u>17,294</u>	<u>7,584</u>
		\$	\$
Non-participating account		1,459	2,614
Shareholders' account		<u>1,850</u>	<u>1,621</u>
*Non-participating and shareholders' account		3,309	4,235
Participating life account		<u>13,985</u>	<u>3,349</u>
*Consolidated earnings per share		<u>\$3.31</u>	<u>\$4.24</u>

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

The Imperial Life Assurance Company of Canada

For the year ended December 31

1980

1979

(thousands of dollars)

Source of Funds

	\$	\$
Net income	17,294	7,584
Non-cash charges (credits):		
Increase in policyholders' reserves	113,897	90,438
Increase (decrease) in policy proceeds on deposit	923	(1,490)
Increase in provision for unpaid and unreported claims	5,344	1,929
Increase in staff pension fund reserves	3,138	2,724
Increase in provision for experience rating refunds	2,529	2,018
Increase in provision for dividends to policyholders	1,990	1,309
Depreciation	2,420	1,905
Amortization of stocks' formula adjustment	(7,411)	(4,897)
Increase in accrued investment income	(1,966)	(1,271)
Currency translation gain	(2,494)	(524)
Decrease in premiums received in advance	(7,961)	—
Decrease in deferred taxes	(1,125)	(323)
Increase in withholding taxes	(5,109)	(3,076)
Other	471	(141)
Funds provided from operations	121,940	96,185
Principal repayments or disposition of investments:		
Bonds	100,199	83,932
Stocks	55,050	37,213
Mortgages	23,055	23,258
Real estate	9,751	4,247
Loans to policyholders	6,218	5,019
Increase in prepaid premiums	—	9,255
Increase in amounts on deposit	4,341	7,445
Increase in bank loans and notes payable	12,183	4,783
Increase in mortgages on real estate investments	20,125	8,683
Refund of prior year's income taxes	3,324	2,290
Other	1,217	(644)
	357,403	281,666

Application of Funds

New investments:		
Bonds	128,971	132,776
Stocks	43,940	35,745
Mortgages	57,793	56,822
Real estate	49,473	31,854
Oil and gas properties	1,391	—
Loans to policyholders	12,618	11,458
Purchase of U.S. subsidiary:		
Assets acquired	64,677	—
Liabilities assumed	52,298	—
Net book value	12,379	—
Excess of purchase price over net book value of assets acquired	16,813	—
Purchase price of U.S. subsidiary	29,192	—
Policyholder benefits	7,838	7,468
Company retirement fund payments	2,374	2,026
Shareholders' dividends	1,750	1,500
Purchase of furniture, equipment and leasehold improvements	3,316	953
	338,656	280,602
Increase in cash and short-term deposits	18,747	1,064
Cash and short-term deposits, beginning of year	15,500	14,436
Cash and short-term deposits, end of year	34,247	15,500

Notes to Consolidated Financial Statements

December 31, 1980

1. Accounting policies

The more significant accounting policies used by the Company are set out in the preceding Statement of Significant Accounting Policies.

2. Change in accounting policy

Effective in 1980, the Company has changed its policy of accounting for income taxes from the taxes payable method to the tax allocation method on a discounted basis to more appropriately match income taxes with revenue and expenses. The prior year has been restated to reflect the release of a deferred tax credit applicable to that year.

3. Currency translation

Effective January 1, 1981, the book currency translation rate for certain currencies has been changed to more appropriate rates. The resulting book gain in 1981 on currency translation will be \$4,699,000 (1980 \$2,494,000). The assets and liabilities as shown at December 31, 1980 will be increased by \$32,629,000 and \$27,930,000 respectively by this change.

4. Bonds and debentures

	1980	1979
	\$	\$
Cost	319,715,000	260,565,000
Unamortized losses	6,039,000	1,561,000
	<u>325,754,000</u>	<u>262,126,000</u>

The amortization of losses expensed in the year was \$803,000 (1979 \$258,000).

5. Stocks

	1980	1979
	\$	\$
Cost	120,684,000	102,252,000
Less formula adjustment	17,530,000	9,716,000
	<u>103,154,000</u>	<u>92,536,000</u>

The formula adjustment amount included in income in the year was \$7,411,000 (1979 \$4,897,000).

6. Real estate

	1980	1979
	\$	\$
(a) Real estate, at cost		
Properties under development	50,089,000	20,728,000
Investment properties	85,613,000	69,647,000
Home Office and branch office properties	22,502,000	15,507,000
Total — at cost	158,204,000	105,882,000
Less accumulated depreciation	11,268,000	10,486,000
	<u>146,936,000</u>	<u>95,396,000</u>

The depreciation charge for the year amounted to \$1,328,000 (1979 \$1,099,000).

(b) Interest in real estate joint ventures

The Company's proportionate share, through its subsidiaries, in all its real estate joint ventures' assets and liabilities is summarized as follows:

	1980	1979
	\$	\$
Assets	26,574,000	8,831,000
Liabilities	20,094,000	6,281,000

7. Oil and gas properties

The Company has invested in oil and gas exploration and production through limited partnerships and joint ventures as follows:

	1980	1979
	\$	\$
Limited partnerships	720,000	—
Joint ventures	671,000	—
	<u>1,391,000</u>	<u>—</u>

Both the partnerships and the joint ventures follow the full cost method of accounting for oil and gas property operations.

8. Goodwill

On April 1, 1980, the Company acquired all the issued and outstanding shares of Loyal American Life Insurance Company of Mobile, Alabama. The excess of \$16,813,000 paid for the shares over the underlying net asset value is being amortized on a straight-line basis over a period of 20 years. The amortization charge for the control period is \$630,000.

9. Furniture, equipment and leasehold improvements

	1980	1979
	\$	\$
Cost	8,571,000	4,764,000
Less accumulated depreciation	3,140,000	2,198,000
	<u>5,431,000</u>	<u>2,566,000</u>

The depreciation charge for the year amounted to \$1,092,000 (1979 \$806,000).

**Notes to Consolidated
Financial Statements (continued)**

10. Present value of liabilities under assurance and annuity contracts

	1980	1979
	\$	\$
life		
participating	384,647,000	349,952,000
participating mortality fluctuation provision	3,340,000	2,205,000
non-participating	394,015,000	269,112,000
non-participating mortality fluctuation provision	1,534,000	1,411,000
health		
individual	5,172,000	2,478,000
group	123,000	438,000
	<u>788,831,000</u>	<u>625,596,000</u>

11. Company pension plans

The Company has contributory pension plans covering substantially all of its employees and branch managers and retirement benefit arrangements for its full-time agents. The total liability in all funds is made up as follows:

	1980	1979
	\$	\$
general funds		
active employees	8,087,000	8,107,000
retired employees	16,069,000	15,139,000
	<u>24,156,000</u>	<u>23,246,000</u>
segregated funds		
active employees	33,973,000	24,445,000
retired employees	5,995,000	4,865,000
	<u>39,968,000</u>	<u>29,310,000</u>
	<u>64,124,000</u>	<u>52,556,000</u>

The Imperial Life Staff Pension Fund provided an improved scale of benefits under a supplementary trust deed effective June 1, 1974. The resulting actuarial deficiency determined on January 1, 1975 amounted to \$2,201,000. This amount, together with interest at 7%, is being funded and charged over 14 years. During the year, past service pension costs of \$244,000 including interest, have been charged to operations. The deficiency funded to date totals \$698,000 (1979 \$561,000).

The Imperial Life Retirement and Death Benefit Fund (G.B.) provided an improved scale of benefits under a trust deed effective April 1, 1975. The valuation of December 31, 1979 reflected a surplus of \$1,612,000. The funding rate for 1980 to cover future liabilities was \$2,170,000 (1979 \$1,266,000).

12. Segregated investment funds

The net assets of each fund amounted to:

	1980	1979
	\$	\$
group contract funds		
Bond	10,530,000	7,168,000
Equity	28,168,000	22,472,000
Mortgage	38,924,000	37,472,000
Diversified	48,666,000	40,484,000
Segregated employer funds	69,908,000	55,142,000
Great Britain retirement & death benefit fund	14,780,000	8,345,000
individual contract funds		
Great Britain property	13,000	—
Great Britain secure capital	238,000	157,000
Great Britain fixed interest	1,426,000	360,000
Great Britain equity	413,000	216,000
Great Britain managed	7,457,000	3,322,000
Great Britain growth	34,407,000	23,366,000
Great Britain pension managed	35,778,000	21,058,000
Impco growth	1,285,000	1,151,000
Impco retirement growth	4,038,000	4,154,000
	<u>296,031,000</u>	<u>224,867,000</u>

The Consolidated Statement of Income includes the net investment income, including net unrealized capital gains and operating transactions of the segregated funds for the year.

13. Appropriated retained earnings

The Company is required by the Department of Insurance of Canada to maintain certain appropriations within its retained earnings to provide for (a) market and currency value fluctuations within its invested assets, (b) the undepreciated value of its furniture, equipment and leasehold improvements and (c) the excess of policy cash surrender values over policy contract liabilities.

The amounts appropriated to meet these requirements at December 31 were:

	Invested Asset Valuation Reserve	Miscellaneous Asset Valuation Reserve	Cash Surrender Value Reserve	Total
	\$	\$	\$	\$
1980				
participating	12,025,000	2,853,000	9,531,000	24,409,000
non-participating	3,689,000	1,483,000	11,867,000	17,039,000
	<u>15,714,000</u>	<u>4,336,000</u>	<u>21,398,000</u>	<u>41,448,000</u>
1979				
participating	6,800,000	2,308,000	9,236,000	18,344,000
non-participating	1,700,000	1,071,000	11,498,000	14,269,000
	<u>8,500,000</u>	<u>3,379,000</u>	<u>20,734,000</u>	<u>32,613,000</u>

14. Premium income

Premium income was derived from the following lines of business:

	1980	1979
	\$	\$
participating individual life	75,583,000	61,431,000
participating individual annuity	8,711,000	5,779,000
non-participating individual life	22,561,000	14,219,000
non-participating individual annuity	80,161,000	52,052,000
group life	22,733,000	18,160,000
group annuity	14,627,000	12,610,000
individual health	9,053,000	2,520,000
group health	24,540,000	21,721,000
segregated funds	31,087,000	24,427,000
	<u>289,056,000</u>	<u>212,919,000</u>

15. Investment income

Investment income, including realized and unrealized net gains on investments less investment expenses, for the year ended December 31 was derived from:

	1980	1979
	\$	\$
Bonds and debentures	25,227,000	15,400,000
Stocks	17,055,000	11,812,000
Mortgages on real estate	37,350,000	31,116,000
Real estate	16,904,000	9,314,000
Loans to policyholders	4,403,000	3,380,000
Short-term deposits	8,096,000	7,057,000
Other	1,855,000	624,000
	<u>110,890,000</u>	<u>78,703,000</u>
Less: investment expenses	<u>8,709,000</u>	<u>6,657,000</u>
	<u>102,181,000</u>	<u>72,046,000</u>

16. Sale of Jamaica Insurance Business

On November 30, 1980, all of the Company's Jamaica life and health insurance business was transferred to The Jamaica Mutual Life Assurance Society based upon values as at December 31, 1977, in accordance with an agreement between the companies signed in 1978 and subsequently approved by all regulatory authorities. The gain on sale of the business amounted to \$608,000 upon transfer of \$6,854,000 in assets and \$7,462,000 in liabilities.

17. The subsidiary companies consolidated in these statements are:

Name of company	Percentage of voting equity shares held	Location	Nature of business
Impco Health Services Ltd. (formerly Impco Health Screening Limited)	100%	Canada	Medical examination service and physical fitness centre
Impco Properties Limited	100%	Canada	Property investments
Imbrook Properties Limited	57.67% (59% in 1979)	Canada	Property investments
Impco Properties G.B. Limited	100%	Great Britain	Property investments
Its subsidiaries:			
The Invicta Investment Company Limited	100%	Great Britain	Property investments
East Layne (Maidstone) Limited	100%	Great Britain	Property investments
Loyal American Life Insurance Company	100% *	United States	Life and health insurance
Its subsidiary:			
Long Beach Development Corporation	100% *	United States	Property investments

*(purchased April 1, 1980)

Ten-Year Review

	(dollar amounts in thousands)									
	1980	1979	1978*	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971
Revenue										
Premiums	\$289,056	\$212,919	\$163,568	\$135,361	\$132,705	\$110,106	\$ 98,389	\$ 91,550	\$ 81,131	\$ 76,277
Investment income	147,099	102,623	79,517	70,955	55,844	55,815	32,264	33,186	40,534	36,659
Total paid or credited to policyholders and beneficiaries excluding dividends	316,758	233,062	162,403	144,635	131,844	115,328	85,430	83,797	85,455	77,249
Dividends to policyholders	16,272	13,056	12,106	9,957	10,069	10,061	9,556	8,990	8,813	8,414
Commissions, branch office, agency and operating expenses	88,015	61,173	53,662	45,806	44,242	38,973	33,632	29,767	24,357	22,929
Dividends to shareholders	1,800	1,600	1,060	920	720	720	700	640	560	510
Total assets	1,416,360	1,114,852	940,056	812,393	756,896	713,595	654,244	621,051	574,184	537,470
Life insurance in force	12,719,006	9,105,964	7,670,914	6,340,190	6,003,198	5,557,828	4,963,307	4,286,669	3,770,815	3,306,376
Net rate of interest earned	10.59%	9.58%	8.70%	7.99%	7.57%	7.37%	7.16%	6.93%	6.66%	6.54%
Earnings per share	\$3.31	\$4.24†	\$3.53	\$2.07	\$.93	\$1.47	\$.89	\$1.20	\$1.09	\$2.29
Number of agents	775	701	735	738	745	723	702	702	633	626
Number of employees	1,507	1,278	1,218	1,201	1,254	1,253	1,228	1,155	1,096	1,116

*statutory accounting rules were significantly changed for 1978 and subsequent years
†restated due to change in accounting policy

Summary of Capital and Retained Earnings

at December 31 (dollar amounts in thousands)	1980	1979	1978*	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971
Appropriated										
Participating account	\$24,409	\$18,344	\$23,563	\$10,525	\$10,525	\$10,525	\$ 9,057	\$12,057	\$12,067	\$12,722
Non-participating account	17,039	14,269	15,339	3,600	3,600	3,600	3,270	3,269	3,525	3,604
Shareholders'										
Capital stock	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Retained earnings	4,717	4,667	4,646	3,395	3,057	2,754	2,454	2,204	1,951	1,635
Unappropriated										
Participating account										
Life retained earnings	50,904	42,984†	39,095	28,324	27,189	26,910	30,528	32,160	32,983	33,517
Non-participating account										
Life retained earnings	11,197	10,517†	12,096	6,546	6,202	7,046	7,381	7,379	6,533	6,344
Health retained earnings	741	2,732	2,910	2,483	2,013	1,263	934	992	1,273	1,254

*statutory accounting rules were significantly changed for 1978 and subsequent years
†restated due to change in accounting policy

Officers of Imperial Life

Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.
*Chairman of the Board
and Chairman of the
Executive Committee
of the Board*

William G. Munro, F.L.M.I.
President

René Amyot, Q.C.
Vice-President

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.
*Senior Vice-President —
Investments*

Grant D. Sylvester, C.L.U., R.H.U.
*Senior Vice-President —
Marketing*

John J. Breithaupt
*Vice-President —
Systems and Resources*

Alan. R. Brereton, F.C.I.A.
Vice-President and Actuary

R. Lewis Dunn, F.C.I.A.
*Vice-President —
Group Insurance*

Gordon H. Johnson, F.C.A., F.L.M.I.
*Vice-President —
Finance*

Glenn R. Swanick, F.C.I.A.
*Vice-President —
Corporate Planning*

E. Harold Wykes
*Vice-President,
General Counsel and Secretary*

William R. Brown, F.L.M.I.
*Director —
Group Administration*

Officers of Impco Health Services Ltd.

F. Murray Hall, M.D., F.R.C.P. (C)
President

James F. Massie
Vice-President and General Manager

Officers of Imbrook Properties Limited

Maurice W. Facey
President

Anthony P. Alberga
*Vice-President —
Development*

Brian E. Richardson
*Vice-President —
Finance*

W. Dennis Young
*Vice-President —
Operations*

John N. Elder, C.L.U.
*Director —
Property/Casualty Marketing*

Hugh C. Fardy, C.L.U.
*Director —
Marketing Administration*

Michael A. Hale, F.C.I.A.
*Director —
Marketing Planning*

G. James Hunter, C.L.U.
*Director —
Group Marketing*

Brian A. Hurley, A.A.C.I., S.R.P.A.
*Director —
Mortgage Investments*

John H. McMeekin, C.F.A., F.L.M.I.
*Director —
Investment Policy*

Thomas A. Milburn, F.C.I.A.
Research Actuary

John D. Ogden, C.L.U., R.H.U.
*Director —
Marketing Development*

Thomas Porter, M.D.
Medical Director

William L. Stanley, F.L.M.I.
*Director —
Marketing Services*

W. Alan Teeter, C.L.U.
*Director —
Canadian Marketing Operations*

Peter M. Walter, C.F.A., F.L.M.I.
*Director —
Securities Investments*

**Officers of Castlemere
Properties Limited;**
*a property affiliate of
Imperial Life in Great Britain*

Archie J. Preston
Chairman of the Board

Stephen G. Lindemann
Executive Director

In Great Britain

John A. Kempton
*Senior Vice-President
and General Manager for
Great Britain*

Roger H. A. Wain
*Assistant General Manager
for Great Britain*

W. Nicholas Anderton, F.I.A.
Actuary for Great Britain

Eric A. Percival
*Director of Administration
and Resident Secretary*

Cecil W. Ward
Director of Marketing

Elizabeth F. Hogg
Director of Personnel

Anthony F. Hopper
Director of Special Projects

Eric R. Paton
Deputy Director of Marketing

David G. Peters, A.C.I.S., A.C.I.I., A.M.B.I.M.
Director of Financial Services

Michael C. Spillman
Deputy Director of Agencies

John C. Walton
Director of Investments

Officers of Loyal American Life Insurance Company

Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.
Chairman of the Board

Matthew S. Metcalfe
President

H. A. Rippy, Jr.
Executive Vice-President

V. Lamar Eaker
*First Senior Vice-President,
Marketing and Field Operations*

John G. Strom
*Senior Vice-President
and Treasurer*

Jo Williams
Secretary

E. C. Dahmer, Jr.
Vice-President, Comptroller

Gale S. Fly
Vice-President, Data Division

Thomas D. Rogers
*Vice-President, Assistant Director
of Field Operations*

William R. Loyd, Jr.
*Vice-President, Life Savings and
Loan Protection Division*

Glenn R. Swanick, F.C.I.A.
Vice-President, Corporate Planning

Imperial Life Offices

Head Office

Imperial Life Building,
95 St. Clair Avenue West,
Toronto, Canada
M4V 1N7



Branch and Sales Offices in Canada

Western Region

W. H. Kamineski, C.L.U.
*Director of Marketing —
Western Region*

Brandon, Man.

R. W. MacKalski

Calgary, Alta.

R. D. McCorquodale, C.L.U.

Edmonton, Alta.

C. B. Schultz, C.L.U.

Penticton, B.C.

D. A. B. Hall, C.L.U.

Regina, Sask.

J. J. Dean, C.L.U.

Saskatoon, Sask.

J. A. Meckelborg

Vancouver, B.C.

J. A. C. MacIntosh, C.L.U.

Victoria, B.C.

R. H. Knowlton, C.L.U.

Winnipeg, Man.

A. C. Campeau, C.L.U.

Sales Offices

Kamloops, B.C.

Prince Albert, Sask.

Prince George, B.C.

Ontario Region

V. Joannette, C.L.U.

*Director of Marketing —
Ontario Region*

Barrie, Ont.

D. A. Conway, C.L.U.

Hamilton, Ont.

H. K. Kay, C.L.U.

Kingston, Ont.

E. W. Stewart-Normans

Kitchener, Ont.

W. S. Lillie, C.L.U.

London, Ont.

B. K. McBain, F.L.M.I.

North Bay, Ont.

V. A. Shelp, C.L.U.

Oshawa, Ont.

W. T. McIntosh

Ottawa, Ont.

D. H. Zwicker

St. Catharines, Ont.

R. A. Newton, C.L.U.

Toronto, Ont.

V. Chin

Toronto, Ont.

J. D. Duckworth, C.L.U.

Toronto, Ont.

F. E. Murphy, C.L.U.

Toronto, Ont.

L. Oliver, C.L.U.

Sales Offices

Belleville, Ont.

Brantford, Ont.

Brockville, Ont.

Kemptville, Ont.

Kirkland Lake, Ont.

Niagara Falls, Ont.

Sarnia, Ont.

Stratford, Ont.

Thunder Bay, Ont.

Windsor, Ont.

Woodstock, Ont.

Quebec / Atlantic Region

K. M. Sopora, C.L.U., F.L.M.I.

*Director of Marketing —
Quebec / Atlantic Region*

Charlottetown, P.E.I.

W. H. Tomilson

Halifax, N.S.

R. W. Davison

Moncton, N.B.

D. B. MacKay, C.L.U.

Montreal, Que.

L. Couture, C.L.U.

Montreal, Que.

E. W. Tobin, C.L.U.

Quebec, Que.

M. Pineau

Rimouski, Que.

P.-E. Levesque

St. John's, Nfld.

R. K. Moores, C.L.U.

Thetford Mines, Que.

J.-G. Cyr

Sales Offices

Chandler, Que.

Corner Brook, Nfld.

Fredericton, N.B.

Lévis, Que.

Matane, Que.

Saint John, N.B.

Sherbrooke, Que.

Ste-Anne-des-Monts, Que.

Summerside, P.E.I.

Sydney, N.S.

Trois-Rivières, Que.

Branch Office

in the South

Nassau, Bahamas

G. A. Sweeting, C.L.U.

Management

Development

J. P. Cairns, C.L.U.

*Director of Marketing —
Management Development*

Group Insurance

Offices in Canada

Calgary, Alta.

J. G. Brown, C.L.U.

Montreal, Que.

J. S. Allison

Toronto, Ont.

D. B. Jarvis, C.L.U.

Toronto, Ont.

R. A. Young

Vancouver, B.C.

D. G. Emo, C.L.U.

Investment Office

in the South

Nassau, Bahamas

D. Holland

*Resident Superintendent
of Investments*



Mortgage Loan

Offices in Canada

Calgary, Alta.

D. M. Johnston, A.A.C.I., S.R.P.A.

Halifax, N.S.

J. R. MacRae

Kitchener, Ont.

W. G. McDougall, A.A.C.I.

Montreal, Que.

R. Cusson, E.A.

Toronto, Ont.

W. A. Copeland, C.P.M.

Toronto, Ont.

I. G. McLean, C.R.A.

Vancouver, B.C.

K. K. Jerome, A.A.C.I., M.A.I.

In the United States

Loyal American Life Insurance Company

Head Office Mobile, Alabama

Licensed to operate in 47 States
and the District of Columbia



Imperial Life Offices

in Great Britain



Chief Office

Imperial Life House

London Road

Guildford, Surrey GU1 1TA

Branch Offices

Abingdon

J. E. Barlow

Birmingham

D. H. Scott

Bristol

E. P. Bamford

Bromley

C. W. M. Frampton

Camberley

R. A. Knox-Johnston

Cambridge

D. F. Morley

Cardiff

B. J. Cross

Croydon

G. F. Garfield

Exeter

H. G. Spencer-Mustoe

Glasgow

C. D. H. MacLean

Hove

T. T. Hyde

Leicester

M. M. Leask

London

R. F. Brooker

London

A. H. Evans

London

R. W. J. Exall

London

J. A. Jacobs

London

B. A. Lane

London

D. S. Lee

London

J. M. Locke

London

B. Roden

London

D. Schiff

London

Maidstone

C. M. Haley

Manchester

G. Ratcliffe

Newcastle

E. G. Hill

Nottingham

S. Freedman

Plymouth

I. D. Hopkins

Southampton

J. F. Wilson

Wembley

C. Burman

Wetherby

P. A. Dodds

Group and Pensions

Sales Office

London

B. J. Porter

Group Brokerage Offices

Guildford

A. J. Childs

Manchester





1980

L'IMPÉRIALE

Dans le rapport annuel de 1980 de L'Impériale, vous trouverez des illustrations révélant l'ampleur et la variété des placements de la Compagnie. Le principal objectif de nos placements est d'obtenir un bon rendement pour nos titulaires de polices avec participation et nos actionnaires tout en assurant la stabilité de la Compagnie. En investissant les fonds de nos titulaires de polices avec prudence, nous contribuons également à la croissance de L'Impériale et aidons à stimuler l'économie tout en créant un meilleur climat d'affaires pour tous.

La première de ces illustrations, ci-dessous en miniature, reflète nos activités dans le secteur des hypothèques domiciliaires; la seconde, nos placements dans le développement de projets commerciaux et industriels, et la troisième est témoin de notre avoir dans une vaste gamme de valeurs mobilières. L'illustration suivante fait connaître nos investissements de plus en plus importants dans l'exploration et le développement du pétrole tant au Canada que dans la mer du Nord. La dernière illustration enfin, représente le considérable investissement que nous faisons dans la formation et le perfectionnement de notre personnel.



HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT
MAY 11 1981
MCGILL UNIVERSITY

08er



"Malgré la conjoncture incertaine, la concurrence très vive et l'alourdissement des coûts qui ont caractérisé l'exercice, L'Impériale a connu d'excellents résultats en 1980. Je suis persuadé, compte tenu des réalisations, du labeur assidu et de la compétence grandissante de nos représentants et de notre personnel, que nous connaîtrons à nouveau d'excellents résultats en 1981."

Bill Munro, F.L.M.I., Président

Panorama de l'exercice

En 1979, il était de bon ton d'évoquer les paris redoutables qu'il nous faudrait tenir dans les années 80. À peine la première année de la décennie est-elle achevée que nous pouvons déjà effectivement mesurer l'ampleur des paris que celle-ci nous réserve. Je suis néanmoins heureux de pouvoir vous informer qu'en dépit de l'incertitude de la conjoncture, du climat de vive concurrence et de l'escalade des coûts, L'Impériale a connu d'excellents résultats en 1980. Les résultats de la Loyal American Life Insurance Company, filiale américaine récemment acquise, ayant été consolidés avec ceux de L'Impériale, la comparaison des résultats des exercices 1979 et 1980 ne reflète pas avec exactitude l'évolution réelle des résultats financiers de L'Impériale. Le rapport d'exploitation et les états financiers qui figurent ci-après décrivent cependant en détail la portée de nos succès financiers consolidés de l'exercice, de même que les réalisations de nos divisions d'exploitation et de nos services du personnel au Canada, en Grande-Bretagne, aux États-Unis et aux Bahamas.

"Pour un avenir assuré, compétence personnalisée". Telle est la formule que L'Impériale a adoptée l'an dernier, principalement pour les besoins de la publicité et des communications à l'échelle de l'entreprise. À bien des égards, cependant, cette formule cristallise la vocation même de la Compagnie, car depuis sa fondation en 1896, L'Impériale s'emploie à garantir la sécurité de ses titulaires de polices au moyen de produits de grande qualité, offerts à des prix hautement concurrentiels et assortis d'un service hors pair. Tout en continuant de poursuivre nos objectifs, nous devons parfaire nos compétences afin d'être en mesure de remplir nos obligations professionnelles avec intelligence et prévoyance.

Le processus de perfectionnement est déjà bien engagé, comme en témoignent les réalisations de l'exercice. Devant l'alourdissement accéléré de nos coûts, nous avons réussi à contenir nos dépenses, et tout en reconnaissant la nécessité de rationaliser les coûts encore davantage, nous croyons être sur la bonne voie. L'acquisition de la Loyal American Life Insurance Company, compagnie accréditée dans 47 états américains et dans le district de Columbia, nous a permis de mettre un terme à une exploitation qui tardait à prendre de l'essor aux États-Unis. Par l'intermédiaire de notre siège social à Toronto, nous continuons de servir nos titulaires de polices actuels aux États-Unis et, par ailleurs, nous sommes en mesure d'accroître nos ventes grâce au vaste réseau de la Loyal American. Parallèlement, nous avons achevé le transfert de nos affaires à la Jamaïque à The Jamaica Mutual Life Assurance Society, conformément à l'entente passée avec celle-ci en 1978 et après l'obtention des autorisations réglementaires.

La recherche d'une meilleure rationalisation des coûts s'assortit tout naturellement de la nécessité d'accroître la productivité. Bien que nous ayons accompli des progrès en ce sens en 1980, il reste encore beaucoup à faire dans ce domaine.

Un grand nombre des difficultés dont nous devons triompher proviennent de la recrudescence de la concurrence des compagnies d'assurance, sociétés de fiducie et établissements financiers en général, qui rivalisent pour la conquête d'une plus large part du marché financier. Si l'on tient compte, en outre, du raffinement sans cesse croissant des consommateurs et de leur exigence de produits mieux adaptés à leurs besoins, on perçoit aisément qu'il est indispensable, pour notre personnel et nos représentants, d'atteindre un haut degré de professionnalisme.

En 1980, nous avons lancé plusieurs produits nouveaux aptes à répondre aux besoins de la clientèle en matière de contrats les garantissant contre l'inflation. Nous avons également commencé à offrir nos produits par l'intermédiaire de courtiers, et réorganisé le service du marketing du siège social en vue de mieux cerner les besoins de segments de clientèle précis en matière de produits et de services.

En Grande-Bretagne, nous devrions pouvoir accroître le rendement et les bénéfices, du fait de l'installation d'un nouveau matériel informatique, de l'augmentation de l'effectif des producteurs et du lancement de nouveaux contrats liés à des unités.

Grâce à l'application d'une politique de sélection des candidats et à la mise en oeuvre de programmes de formation supérieure à l'intention de nos représentants, nous avons la conviction de préparer une génération de producteurs professionnels dotés des connaissances nécessaires pour conseiller les clients en matière d'assurance et de protection financière au cours de cette décennie.

Dans le but de répondre aux besoins des consommateurs, nous avons, entre autres, mis en marché, vers la fin de 1980, des contrats d'assurances I.A.R.D. dont la vente est assurée par les représentants de L'Impériale affiliés au Bouclier Laurentien, compagnie membre du Groupe la Laurentienne. En 1981, nous nous proposons d'évaluer le succès de ce projet pilote avant d'envisager la possibilité de l'étendre à d'autres domaines d'exploitation. Une collaboration et un échange de compétences de cette nature au sein du Groupe la Laurentienne sont un avantage incontestable pour L'Impériale. Au fur et à mesure que le Groupe se développe, nous discernons de multiples possibilités aux chapitres des nouveaux débouchés, de l'amélioration des contrats et de l'accroissement du rendement. L'année 1981 nous apportera sans doute d'autres possibilités comparables dont nos clients et notre personnel ne pourront que tirer profit.

Bien qu'il paraisse imprudent d'envisager la présente décennie avec un optimisme aveugle, je suis persuadé, compte tenu des réalisations, du labeur assidu et de la compétence grandissante de ses représentants et de son personnel, que L'Impériale connaîtra à nouveau d'excellents résultats en 1981.



"En résumé, la commercialisation des assurances individuelles en Amérique du Nord a été satisfaisante, quoique de façon inégale, en 1980, l'exercice étant tout au plus marqué par quelques petits incidents de parcours. L'année 1981 offre des perspectives prometteuses en ce qui concerne l'effectif, la production des assurances individuelles, des assurances à prime unique et des régimes spéciaux."

Grant Sylvester, A.V.A., R.H.U.
Vice-président principal, marketing

Marketing au Canada et aux Bahamas

Au Canada et aux Bahamas, les nouvelles primes d'assurance individuelle sont passées à \$98,766,000, soit une augmentation de 48% sur celles de 1979. Si les nouvelles primes d'assurance vie individuelle, établies à \$6,045,000, n'ont augmenté que de 1%, les nouvelles primes d'assurance invalidité, avec \$344,000, ont augmenté de 80% par rapport à 1979. Les résultats ont été tout aussi excellents dans le secteur des nouveaux contrats de rente de retraite à primes flexibles, qui s'établissent à \$30,482,000, soit une augmentation de 72%, et dans celui des rentes à prime unique qui ont atteint \$60,598,000, soit 44% de plus qu'en 1979.

Le marché des assurances a été fort agité et en proie à une vive concurrence en 1980, notamment les secteurs de l'assurance temporaire et des contrats à prime unique. En outre, la demande s'est déplacée massivement des rentes à prime constante aux rentes de retraite à primes flexibles. Nous avons préféré ne pas faire écho à la concurrence et nous abstenir de lancer des contrats d'assurance temporaire pour les non fumeurs, mais, par ailleurs, nous avons placé en grand nombre au cours de l'exercice les nouveaux contrats d'assurance invalidité récemment offerts au public. En octobre, nous avons introduit une nouvelle série de contrats d'assurance vie individuelle dont certains garantissent contre l'inflation. Les ventes ont accusé un recul au cours de l'automne, durant la période requise pour l'initiation des représentants à ces nouveaux produits, mais le redressement amorcé en décembre indique que la demande pour ces contrats sera très active en 1981.

La mise au point de nouveaux produits sera la clé du succès des compagnies d'assurance au cours des années 80. Dans cette perspective, L'Impériale a constitué un service de commercialisation chargé de promouvoir des domaines précis de gestion, tels ceux de l'assurance maladie personnelle, des rentes individuelles, des techniques commerciales, du courtage et des contrats à capital

variable. Vers la fin de l'exercice, nous avons également lancé sur le marché des contrats d'assurances I.A.R.D. qui, dans une phase initiale, sont introduits en Ontario par les représentants de L'Impériale, par l'entremise du Bouclier Laurentien, compagnie membre du Groupe La Laurentienne.

Parmi les réalisations acquises en 1980, citons l'achèvement de la mise en oeuvre du Vendeur Conseiller, programme de formation en marketing à l'intention des producteurs, et la mise en place d'un système d'embauchage très élaboré, appuyé par des manuels et brochures mis à la disposition des chefs d'organisation. Nous avons en outre revitalisé nos équipes de marketing du siège social et des succursales par le recours à des méthodes plus perfectionnées d'évaluation des tâches et du rendement. Pour favoriser la rationalisation des coûts, nous avons procédé à certaines restructurations qui ont entraîné la fusion de succursales canadiennes et la concentration des régions du Québec et de l'Atlantique.

Les secteurs de l'effectif et de l'embauche ont donné des résultats décevants en 1980. Au 31 décembre, nos succursales au Canada et aux Bahamas dénombrèrent 367 producteurs et cadres. Ce nombre est inférieur à l'objectif fixé, et l'écart est imputable à une insuffisance au niveau de l'embauche. Bien que notre effort n'ait pas porté principalement sur le maintien de notre effectif actuel, nous pouvons escompter de meilleurs résultats en 1981, du fait de la mise en place de nos excellents programmes d'embauchage et de formation.

En dépit d'une légère réduction de l'effectif des ventes, du déchaînement de la concurrence et de l'incertitude de la conjoncture, certains représentants ont accompli de véritables exploits, et les succursales ont également obtenu des résultats appréciables, notamment celle de Nassau, aux Bahamas, qui a enregistré des gains importants et mérité plusieurs prix d'excellence.



Application for Mortgage Loan
To Be Completed In Full

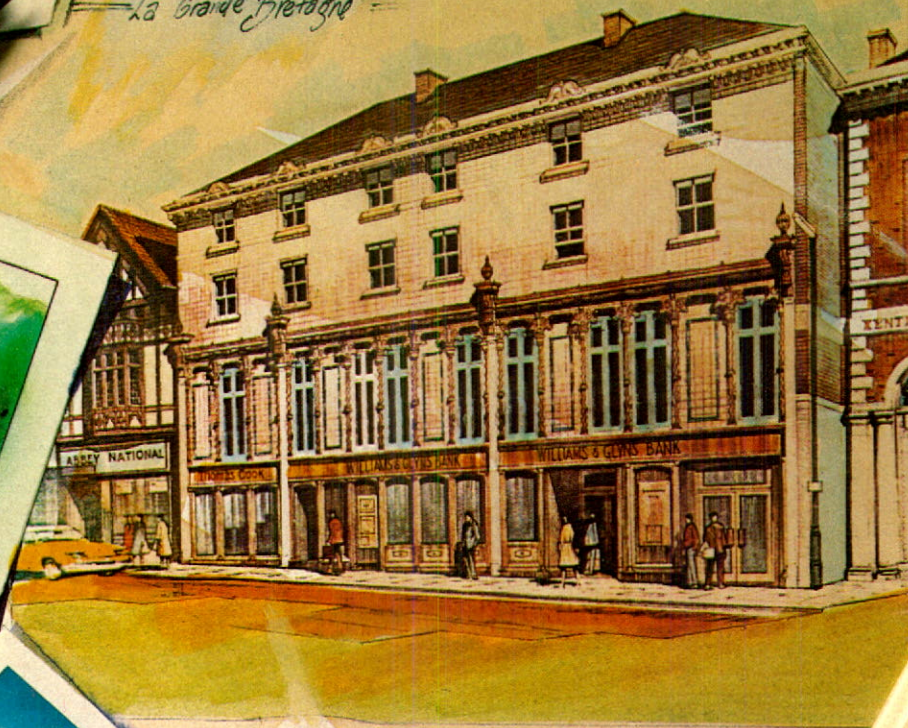
L'IMPERIALE
The Imperial Life Assurance Company of Canada
95 St. Clair Avenue West, Toronto, Canada M5V 1N7

PLEASE PRINT

IMPERIAL LIFE

Name		Address		City		State		Zip	
Age of Property		Year Built		Square Feet		Lot Size		Mortgage Office	
Annual Income		Mortgage Amount		Date of Sale		Mortgage Type		Mortgage Term	
Life Insurance		Annual Premium		Mortgage Insurance		Annual Premium		Mortgage Insurance	

La Grande Bretagne



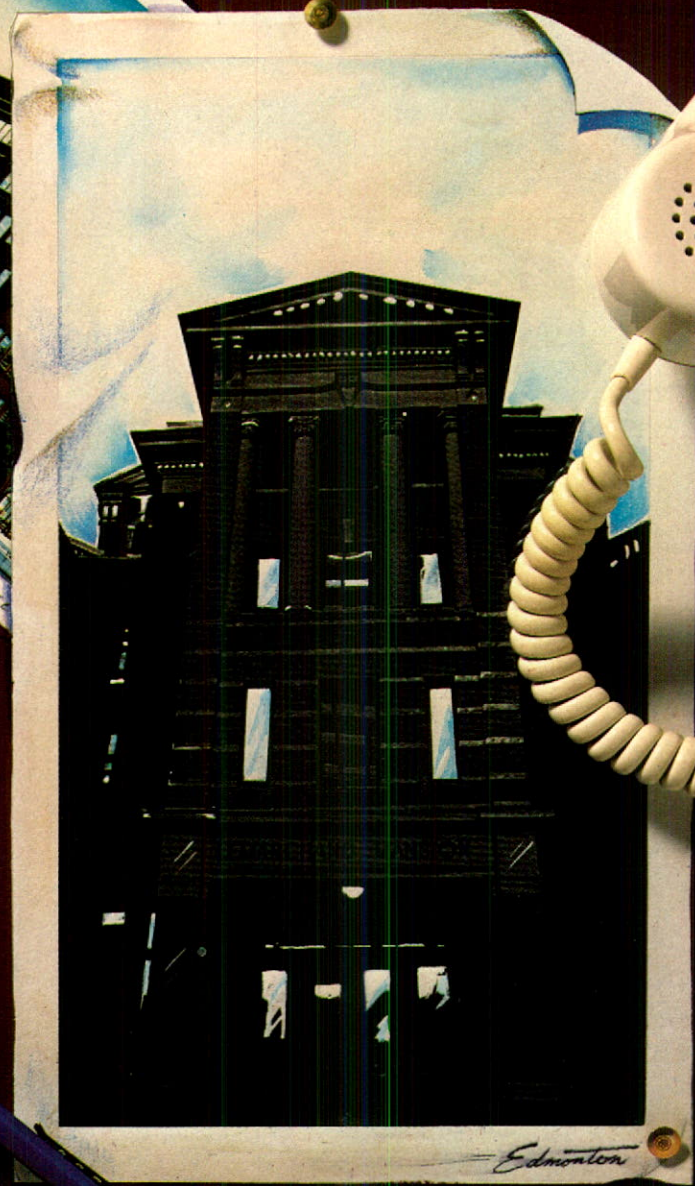
Maidstone, England



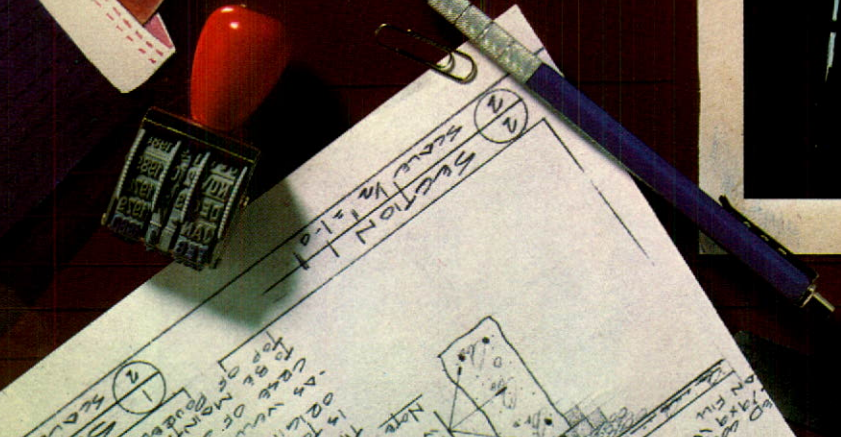
Nassau, Bahamas

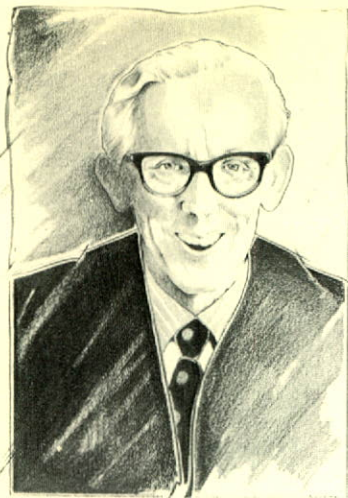


St. Amable, Quebec



Edmonton





"L'année 1980 a été très difficile pour la plupart des industries en Grande-Bretagne, du fait du repli de la production industrielle, de l'augmentation du chômage et du haut niveau de l'inflation. En dépit de cette conjoncture, la Compagnie a connu d'excellents résultats en Grande-Bretagne."

Jack Kempton, vice-président principal et directeur général de Grande-Bretagne

Grande-Bretagne

La Grande-Bretagne a connu un ralentissement de son activité économique en 1980. La production industrielle a fléchi de façon saisissante, le chômage n'a cessé d'augmenter pour atteindre, avec 2,300,000 chômeurs, son sommet de l'après-guerre, et le taux d'inflation a culminé à 21.9% en mai, pour retomber à 15% en fin d'exercice. Le gouvernement est parvenu à affermir la monnaie et à dégager un sain excédent de la balance des paiements, mais il n'a pas réussi à contrôler efficacement la masse monétaire ni à réduire fortement les besoins d'emprunt du secteur public.

Malgré la conjoncture défavorable, la Compagnie a dégagé d'excellents résultats d'exploitation en Grande-Bretagne. Le revenu de primes a augmenté de 14.1% et s'est établi à £7,432,161, contre £6,513,109 pour l'exercice précédent. Les primes d'assurance vie sont passées de £3,513,940 à £3,912,018, soit 11.3% de plus qu'en 1979. L'assurance maladie individuelle a également enregistré un gain appréciable de 28.1%, passant de £214,287 à £274,478, et les contrats liés à des unités ont également progressé, passant de £596,057 à £798,864. Par ailleurs, si les souscriptions de rentes individuelles ont reculé de £676,970 à £623,129, les contrats à prime unique et les rentes ont fait des gains modestes et se sont établis à £1,400,792, contre £1,245,508 en 1979. Par ailleurs, la branche collective, particulièrement dynamique, a enregistré une hausse de 58%, passant de £266,347, en 1979, à £422,880 en 1980. Cette augmentation est attribuable en grande partie à l'activité des courtiers d'assurance collective. Le revenu d'exploitation total en Grande-Bretagne se dégage à £32,282,000, décomposé comme suit: £23,119,000 en primes, £8,050,000 en revenu de placements, et £1,113,000 en frais d'administration. Les prestations aux titulaires de polices ont totalisé £17,419,000, soit £9,699,000 pour les règlements-sinistres et participations, et £7,720,000 pour l'augmentation des provisions mathématiques. Le bénéfice net d'exploitation déduction faite des frais extraordinaires se dégage à £1,925,000.

Au cours de l'exercice, la Compagnie a réalisé 25,698 affaires, soit un accroissement de 11.9% par rapport à l'exercice précédent. L'effectif des ventes s'est considérablement étoffé, passant de 384 à 406 personnes et, parallèlement, la production mensuelle moyenne a augmenté, ce qui indique un accroissement de la productivité de l'effectif. Au deuxième semestre, la Compagnie a déployé une activité plus intense dans le secteur de l'embauche. Grâce à la multiplication des séminaires de

formation et des programmes de perfectionnement et à l'utilisation d'un matériel plus perfectionné de publicité sur le lieu de vente et de publicité d'embauche, nous prévoyons être en mesure d'accroître encore l'effectif et d'améliorer la compétence de nos représentants en 1981.

La productivité du personnel attaché au bureau principal à Guilford s'est améliorée considérablement durant l'exercice, car si l'effectif n'a connu qu'un faible accroissement, les charges de travail des services d'établissement des polices, de la comptabilité des primes, des règlements-sinistres et de l'administration ont connu des hausses spectaculaires variant de 11% à 26.5%. Les travaux d'agrandissement des locaux du bureau principal visant à doter celui-ci d'une surface supplémentaire de 15,000 pieds carrés ont progressé normalement durant l'exercice, de même que la formation du personnel en vue de la mise en route, au début de 1982, de l'ensemble informatique indépendant.

La Compagnie a lancé sur le marché un certain nombre de nouveaux contrats dont une assurance mixte sur deux têtes avec participation, une assurance habitation et une assurance de capitalisation. Dans la branche collective, nous avons ajouté un nouveau programme d'indemnisation en cas d'accident à la série des assurances invalidité. La Compagnie se prépare en outre à lancer, en 1981, une assurance épargne liée à des unités, à primes flexibles élevées, ainsi qu'une formule de proposition d'assurance sur deux têtes.

Au poste des placements, la Compagnie a réalisé des gains sur les actions aurifères et dans le secteur des pétroles de la mer du Nord où elle a pris des participations dans deux consortiums. Par ailleurs, elle a fait différents placements immobiliers en immeubles commerciaux et industriels, et acquis notamment une propriété foncière libre de toute obligation à Buckingham Gate, où elle se propose de loger le service des investissements et certains éléments de la division de l'expansion commerciale ainsi que des bureaux à Londres destinés à une partie du personnel de la haute direction.

La Compagnie a obtenu d'excellents résultats en Grande-Bretagne en 1980 et compte les évaluer au cours du prochain exercice. Tout en fêtant ses cinquante années d'activité dans ce pays en 1981, elle s'efforcera de réaliser les objectifs ambitieux qu'elle s'est fixés dans les domaines de l'expansion commerciale et de l'augmentation de l'effectif.



"Les résultats financiers de l'exercice ont été décevants et reflètent les pertes imputables au compte de l'assurance maladie, par suite de l'accroissement considérable des règlements-sinistres. Nous avons néanmoins fait des progrès dans d'autres secteurs, et nous continuons d'offrir à la clientèle le service le plus efficace de toute notre industrie."

R. Lewis Dunn, F.I.C.A.
Vice-président, assurance collective

Assurance collective

Les résultats financiers de la branche collective ont été décevants en 1980, en raison principalement des pertes résultant des opérations d'assurance maladie. Les prestations versées au titre des assurances dentaires et des régimes d'assurance maladie complémentaire ont augmenté considérablement, et les indemnités hebdomadaires et les prestations d'invalidité prolongée ont également augmenté, quoique dans une proportion moindre. Cependant, les opérations d'assurance vie et de rentes ont dégagé des revenus satisfaisants.

Les affaires nouvelles créditées durant 1980 se chiffrent par \$21,824,000, contre \$14,837,000 en 1979, soit un accroissement de 47.1 % enregistré dans les comptes vie, maladie et rentes. Les primes d'assurance vie et d'assurance maladie en vigueur ont progressé de 19.5 % pour atteindre près de \$52,000,000. Les primes de rentes annuelles, établies à \$26,750,000, ont marqué une légère progression sur celles de 1979 qui, on s'en souviendra, avaient elles-mêmes augmenté de 34 % par rapport à celles de l'exercice précédent.

L'an dernier, nous indiquions que l'importance moyenne de nos polices d'assurance collective, qu'il s'agisse du nombre d'assurés par groupe ou du revenu de primes par groupe, avait connu une croissance considérable. Amorcée en 1978, cette croissance s'est poursuivie au cours de l'exercice du fait que plusieurs grandes sociétés canadiennes réputées ont confié leurs régimes d'assurance collective à L'Impériale.

Le service à la clientèle reste un atout majeur dans le secteur de l'assurance collective, et bien que les sinistres se soient accrus de 25 % au cours de l'exercice, nous avons néanmoins réussi, dans la plupart des cas, à effectuer le règlement dans un délai de trois à cinq jours ouvrables. Par ailleurs, nous avons poursuivi l'aménagement de nos bureaux régionaux de règlements-sinistres à Montréal, Calgary et Vancouver, qui sont tous reliés par ordinateur au siège social de Toronto. Nous avons modifié la présentation des relevés des sinistres réglés, de façon à fournir périodiquement à nos clients, sans frais supplé-

mentaires, des statistiques détaillées sur le règlement des sinistres. À l'aide de ces relevés, les clients ont la possibilité de cerner les domaines de garanties pouvant faire l'objet d'améliorations sensibles et les secteurs dans lesquels ils pourraient mettre en place des mécanismes pour la limitation des coûts.

Au cours de l'exercice, nous avons retenu les services d'un conseiller en réadaptation, chargé de venir en aide à un certain nombre de demandeurs en état d'invalidité prolongée. Cette initiative s'est révélée très fructueuse et sera étendue au cours du prochain exercice. D'autre part, nous avons effectué 134 visites personnelles dans le cadre de notre programme normal de visites aux demandeurs en état d'invalidité, selon lequel nous aidons ces derniers à trouver un emploi, nous leur fournissons des explications sur les prestations des régimes publics et privés d'indemnisation des invalides, et les renseignons sur les prestations que leur garantit leur régime d'assurance de L'Impériale.

Aux États-Unis, la Compagnie a lancé sur le marché un régime d'assurance vie collective des retraités comportant la constitution de réserves, qui présente à la fois la souplesse des contrats d'assurance temporaire collective, certaines garanties propres aux contrats individuels et une formule de placement. Au Canada, nous avons lancé un contrat d'assurance décès par accident unique dans l'industrie. Le plafond des sommes assurées à l'établissement, tant pour les assurances vie que pour les assurances invalidité, a été relevé en 1980 afin de permettre aux clients d'obtenir une protection acceptable en cette période d'inflation. Nous avons également entrepris l'importante tâche de rédaction, en termes simplifiés, de nos différents contrats et documents explicatifs.

Compte tenu des nouvelles améliorations apportées à notre système de traitement informatisé des assurances vie et maladie et de l'extension donnée au système Corfax de gestion informatisée des rentes, nous croyons que la branche collective continuera à l'avenir d'offrir un excellent service à la clientèle.





"Les fonds de placements de L'Impériale ont de nouveau enregistré une forte croissance en 1980, et nous disposons d'une somme totale record de \$134,000,000 pour les placements librement choisis. Le taux de rendement de l'actif combiné des comptes vie et maladie a fait un gain appréciable, passant de 9.58% en 1979 à 10.59% en 1980."

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.

Vice-président principal, investissements

Placements

Fortement taxée par les taux d'inflation élevés, l'économie mondiale s'est graduellement enfoncée dans la récession en 1980. L'économie des pays d'Amérique du Nord s'est redressée de façon remarquable après le repli brusque et soudain qu'elle avait accusé au printemps dernier; cependant, son redressement a été neutralisé par l'affaiblissement croissant de certaines des principales économies du monde industrialisé. L'économie de la Grande-Bretagne était dans le marasme, et même l'activité économique soutenue du Japon a donné des signes d'essoufflement. Du fait des tensions continues exercées par les hausses des prix de l'énergie et des aliments, et de la situation précaire de l'offre mondiale de ces produits clés, l'inflation n'a cessé de constituer une grave contrainte pour la politique économique des gouvernements. Malgré la dégradation générale de la conjoncture, l'inquiétude suscitée par la ténacité du niveau d'inflation s'est traduite par le maintien des taux d'intérêt élevés et par l'enchérissement des placements servant de protection contre l'inflation que sont les actions, les biens immobiliers et les marchandises.

Les fonds de placements de L'Impériale ont de nouveau enregistré une forte croissance, du fait principalement d'un nouvel accroissement important des souscriptions de rentes à prime unique au Canada. Bien que la demande d'avances sur police ait été relativement soutenue au début de l'exercice, le total des soldes d'avances de L'Impériale ne s'est élevé que de \$5,800,000, soit de 10%, durant l'exercice. Après avoir répondu aux différentes demandes des titulaires de polices, nous disposons d'une somme record de \$134,000,000 pour les placements librement choisis.

Les placements hypothécaires continuent d'avoir la faveur, mais par suite du fléchissement de la demande d'habitations et des taux d'intérêt moins intéressants qu'ils offrent par rapport à d'autres titres de créance, les nouveaux engagements ont été réduits à \$58,800,000. Quoi qu'il en soit, nous avons assuré le financement de quelque 850 habitations individuelles dans le cadre de plus de 730 prêts hypothécaires accordés au Canada, en Grande-Bretagne, aux Bahamas et à Trinidad.

Sur une base consolidée, l'accroissement net du compte hypothécaire des fonds généraux s'établit à \$34,100,000, et la valeur marchande des hypothèques des fonds distincts a augmenté de \$7,300,000. Par ailleurs, le portefeuille des obligations a été élargi de façon appréciable pour la première fois depuis plusieurs années, du fait de l'augmentation des placements en titres à intérêt fixe en Grande-Bretagne et d'achats importants d'obligations de sociétés au Canada destinés à la capitalisation des rentes, soit une augmentation de plus de \$63,600,000 des fonds généraux consolidés.

Néanmoins, compte tenu de la perspective du maintien des taux d'inflation élevés et des rendements particulièrement intéressants des placements à court terme, L'Impériale a conservé une réserve relativement élevée de \$66,000,000 en liquidités et titres à court terme dans ses fonds généraux.

En cette période d'inflation mondiale, les actions ordinaires restaient encore le type de placement le plus inté-

ressant pour les établissements financiers, et nous avons conservé un portefeuille d'actions très important. Cependant, les niveaux records qu'ont atteint les cours au Canada en 1980 ont favorisé à nouveau la réalisation de bénéfices, et notre portefeuille d'actions n'a connu qu'un léger accroissement au cours de l'exercice. Du fait de notre prise de participation dans la Loyal American Life Insurance Company, la valeur comptable de l'actif consolidé placé en actions a augmenté de \$12,000,000, et, d'autre part, la valeur des actions des fonds distincts a augmenté de \$94,900,000. En outre, la Compagnie a pris, pour la première fois, une modeste participation dans le secteur du gaz et du pétrole.

Malgré la réalisation de plus de \$14,500,000 de plus-value sur les actions au cours de l'exercice, L'Impériale conservait, en fin d'exercice, 22% de son actif des fonds généraux à la valeur vénale placés en actions.

Pour se prémunir encore davantage contre l'inflation, la Compagnie a orienté une fraction importante des nouveaux fonds vers les placements immobiliers, soit pour la construction, soit pour l'achat d'immeubles. Les Immeubles Imbrook Limitée, filiale canadienne de la Compagnie qui oeuvre dans le domaine de l'aménagement immobilier, a ajouté plus de \$39,000,000 à son portefeuille de placements immobiliers, et plusieurs grands ensembles immobiliers sont en cours de construction. En Grande-Bretagne, la compagnie affiliée Castlemere Properties Limited, conjointement avec le placement direct de la Compagnie, a augmenté son portefeuille de placements immobiliers de £2,800,000. En outre, un nouveau fonds immobilier en gestion distincte a été lancé vers la fin de l'exercice. Au total, l'actif consolidé des fonds généraux en biens immobiliers s'est accru de plus de \$51,000,000 durant l'exercice.

Les Services Santé Impco Ltée, filiale qui oeuvre dans le domaine des examens médicaux et du conditionnement physique, a étendu son exploitation à Vancouver et à Edmonton. Les 5,100 examens médicaux effectués pour plus de 300 sociétés clientes et la gestion de programmes de conditionnement physique pour plus d'une douzaine d'entreprises lui ont permis d'augmenter ses revenus de 29%.

En tenant compte de l'inclusion des chiffres de la Loyal American, de la modification des taux de conversion des devises et du redressement de l'actif en vue de refléter les plus-values, l'actif brut consolidé de la Compagnie a augmenté de \$301,508,000 au cours de l'exercice, pour atteindre un total de \$1,416,000,000 y compris \$296,000,000 relatifs aux fonds de placements distincts. Pour établir une comparaison significative entre l'actif de 1980 et celui de 1979, on doit tenir compte de l'inclusion, pour la première fois, des résultats de la Loyal American et des modifications des taux de conversion des devises.

Le rendement net des placements de L'Impériale a encore une fois réagi fortement aux taux élevés dont ont bénéficié les nouvelles sommes placées, de même qu'aux plus-values importantes sur les actions. L'actif réuni des comptes vie et maladie a produit un rendement de 10.59%, soit 1.01% de plus qu'en 1979.

Loyal American

Le 1^{er} avril 1980, L'Impériale faisait l'acquisition de la Loyal American Life Insurance Company de Mobile, en Alabama. La mutation s'est effectuée sans difficultés. La composition du conseil d'administration a été modifiée pour tenir compte de la participation de L'Impériale, mais les dirigeants de la Loyal American ont été reconduits dans leurs fonctions pour mener à bien les affaires de cette entreprise. Au cours de l'exercice, Glenn R. Swanick, vice-président de la planification générale de L'Impériale, a assumé la direction des communications et la coordination des activités entre les deux sociétés.

Le revenu de primes de la Loyal American s'établit à \$20,430,000, et son revenu de placements, à \$3,405,000. Son bénéfice net, consolidé avec celui de L'Impériale, se dégage à \$1,616,000 pour les neuf mois de l'exercice postérieurs à sa prise de contrôle par L'Impériale.

La Loyal American pratique l'assurance vie collective et individuelle, de même que l'assurance accidents et maladie. Elle a un effectif de 80 salariés, 16 agents généraux, 74 agents, 3 directeurs de succursale et 25 représentants salariés.

En 1980, elle a haussé les primes d'assurance vie collective et pris des mesures en vue de la majoration des primes d'assurance contre le cancer. Elle a en outre lancé deux nouveaux régimes concurrentiels, soit un régime d'assurance vie entière à primes progressives et un régime d'assurance vie entière à primes flexibles.

Malgré les résultats financiers quelque peu décevants des opérations d'assurance maladie et une perte de placement imputable à une dévaluation exceptionnelle des obligations, les résultats de la Loyal American ont été satisfaisants en 1980, et le prochain exercice offre des perspectives des plus prometteuses pour cette filiale américaine.

Ressources humaines, traitement des données et traitement de l'assurance individuelle

À la fin de l'exercice, le personnel total de la Compagnie, filiales en propriété exclusive comprises mais à l'exclusion de l'effectif des ventes, comptait 1,507 membres. L'accroissement qui ressort par rapport à 1979 est attribuable, d'une part, à l'acquisition de la Loyal American, et, d'autre part, aux besoins accrus des services informatiques et de la branche collective. On a pourvu à 176 postes au siège social, et 43 % de ceux-ci ont été comblés au moyen d'un programme d'affichage interne des postes offerts. 350 membres du personnel du siège social ont suivi 35 différents cours de formation dans des domaines variant des principes de l'informatique à la lecture efficace et à l'organisation de l'emploi du temps. 126 membres du personnel ont réussi les examens de la Life Office Management Association, et 10 employés ont obtenu le titre de

Fellow de l'organisme Life Management Institute ce qui porte à 78 le nombre des F.L.M.I. de L'Impériale, soit un pourcentage record du personnel d'un siège social parmi les compagnies canadiennes d'assurance vie.

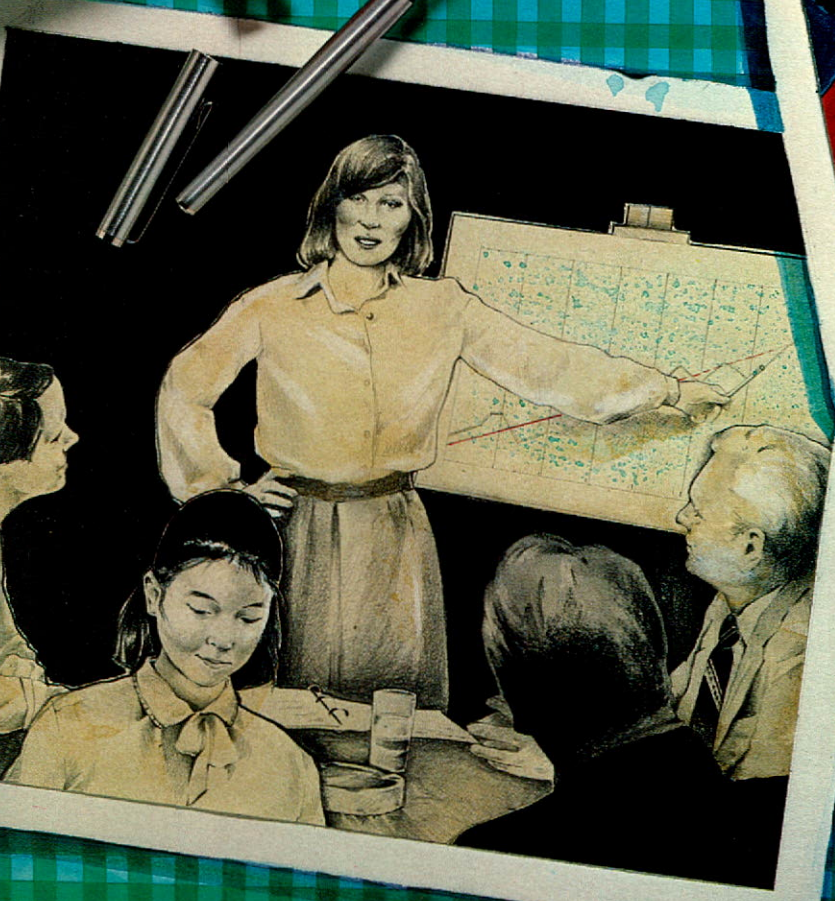
En 1980, la Compagnie a tenu des séminaires à l'intention de 190 membres du personnel occupant des postes de direction et de gestion, en vue d'initier ceux-ci au nouveau système d'évaluation du rendement qu'utilisent dorénavant le siège social et les succursales. Parallèlement, un nouveau système d'évaluation des tâches a été mis en place vers la fin de l'année. Le service des ressources humaines a offert au personnel des services de plan de carrière et de consultation, et mis en oeuvre un nouveau programme de consultation pour les préretraités. Au chapitre des avantages sociaux, les employés peuvent désormais bénéficier d'une assurance collective très concurrentielle offrant des garanties automobile et habitation. Les garanties des assurances invalidité, vie et maladie couvrant le personnel ont été améliorées au cours de l'année.

Dans le domaine du traitement de l'information, un comité directeur des vice-présidents a introduit en 1980 une méthode de planification qui favorisera certainement la rationalisation des coûts et améliorera la gestion de l'informatique.

Les systèmes de traitement de l'assurance individuelle ont effectué le traitement de 2,958 contrats de rente en 1980, soit 250 % de plus qu'en 1979. La Compagnie a en outre inauguré le système de transferts électronique de fonds pour les dépôts de rente, et cette méthode contribue à la rationalisation des coûts tout en assurant la clientèle d'un meilleur service.

Communications de la Compagnie

Le programme d'implantation du nouveau symbole de la Compagnie présenté dans le rapport annuel de 1979 s'est poursuivi tout au long de l'exercice, tant en Amérique du Nord qu'en Grande-Bretagne. Par ailleurs, le service des affaires publiques a lancé dans les magazines de grande diffusion une campagne de publicité à l'essai sur le thème "Pour un avenir assuré, compétence personnalisée". Une campagne de publicité a également été organisée en Grande-Bretagne dans le but de faire mieux connaître au public nos produits et services, et d'appuyer les efforts de commercialisation de nos représentants. Par suite des améliorations de fond et de forme apportées à ses supports de communication, L'Impériale a mérité plusieurs prix internationaux pour les communications avec le personnel, les messages de commercialisation et la publicité financière.





"Bien que l'année 1980 fut difficile pour la plupart des entreprises aussi bien au Canada qu'à l'étranger, nos résultats financiers ont été très bons. En plus de ressentir une légitime fierté à l'égard de ces résultats, nous croyons pouvoir affirmer que ceux de 1981 seront encore meilleurs."

Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.
Président du Conseil d'administration

Rapport des administrateurs

L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie a obtenu en 1980 de bons résultats, particulièrement en ce qui a trait aux affaires nouvelles, aux placements et au bénéfice net. Il faut noter également que des progrès dans le contrôle des coûts ont contribué aux résultats d'opérations positifs obtenus au cours de l'exercice. Notre croissance est d'autant plus remarquable qu'elle s'est faite dans un contexte inflationniste, face à une très faible croissance économique et à des taux d'intérêt élevés et très changeants.

Les nouvelles primes d'assurance vie et maladie individuelle sont passées de \$26,002,000 en 1979 à \$36,038,000 en 1980, soit une augmentation de 38.6%, tandis que les nouvelles primes d'assurance collective ont fait un bond de 47.1% passant de \$14,837,000 en 1979 à \$21,824,000 en 1980. Quant aux primes uniques d'assurance vie et de rente, elles ont augmenté de 53.7% soit de \$53,135,000 à \$81,647,000. Le total des nouvelles primes passant de \$93,974,000 en 1979 à \$139,509,000 a marqué une augmentation de 48.5%. Quant au revenu total des primes, il a enregistré une augmentation remarquable de 35.8%, s'élevant de \$212,919,000 en 1979 à \$289,056,000 en 1980. Le total de l'assurance en vigueur à la fin de l'année est passé de \$9,105,964,000 en 1979 à \$12,719,006,000 en 1980.

Les résultats de mortalité relatifs aux polices d'assurance individuelle se sont encore une fois avérés favorables. Le pourcentage des résultats attendus et réels a été de 87, soit le même qu'en 1979.

Le revenu net d'intérêt, de dividendes et de loyers a maintenu sa forte croissance et a atteint \$102,181,000 en comparaison avec \$72,046,000 en 1979. Le taux net d'intérêt réalisé au cours de 1980 sur l'actif vie et maladie a enregistré une augmentation substantielle en passant de 9.58% à 10.59%.

La valeur des engagements en vertu des contrats d'assurance et de rente, y compris les fonds distincts de placements, s'élevait au 31 décembre 1980 à \$1,084,862,000.

Pour leur part, les titulaires de polices et les bénéficiaires ont reçu au cours de l'exercice des paiements qui totalisent \$150,051,000 en comparaison avec \$108,277,000 en 1979. Ce total comprend \$57,870,000 à titre de demandes de règlement (vie), d'indemnité (invalidité) et de remboursement (maladie) et \$16,272,000 à titre de participations aux titulaires de polices avec participation.

Le bénéfice consolidé du compte sans participation et des actionnaires est passé de \$4,235,000 en 1979 à \$3,309,000 en 1980. Le bénéfice s'élève à \$3.31 par action en 1980 en comparaison avec un bénéfice redressé de \$4.24 en 1979. Cette baisse résulte principalement de la forte augmentation des engagements assumés par la Compagnie par suite du volume élevé de ses affaires nouvelles au compte des rentes et également d'un niveau anormalement élevé des sinistres au compte maladie. Le dividende trimestriel aux actionnaires a été porté à \$0.40 par action au début de 1980 et un dividende spécial de \$0.20 par action a été déclaré en octobre.

L'exercice s'est également soldé par un bénéfice net de \$13,985,000 par rapport à \$3,349,000 en 1979 au compte assurance vie et rente avec participation. De plus, en 1980, la Compagnie a annoncé la plus forte augmentation de toute son histoire des sommes versées en participations aux titulaires de polices avec participation. Le rendement accru sur les placements ainsi qu'un contrôle efficace des coûts ont rendu une telle hausse possible.

En avril 1980 L'Impériale a acquis toutes les actions en circulation de la Loyal American Life Insurance Company dont le siège social se trouve à Mobile, Alabama. Constituée en société en 1955 et détentrice d'un permis d'opération dans quarante-sept états et dans le district de Columbia, La Loyal American offre des assurances vie individuelle et collective et des assurances maladie et accidents. Cette acquisition a permis à L'Impériale de rationaliser ses opérations aux États-Unis et de fermer ses succursales non rentables. De plus, L'Impériale et le Groupe La Laurentienne sont maintenant dotés d'un excellent réseau de distribution leur permettant d'envisager une meilleure croissance sur les marchés américains. Les résultats de la Loyal American ont été satisfaisants en 1980. La mise en marché de nouveaux produits de même que certaines autres initiatives projetées pour 1981 permettent de prévoir de meilleurs résultats au cours des années à venir.

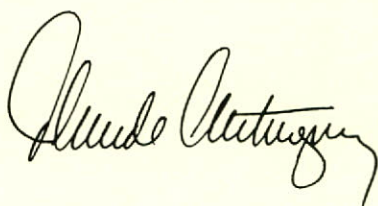
Au Canada, l'année 1980 a été marquée par de nouvelles initiatives. Parmi celles-ci, il faut mentionner la décision de L'Impériale d'accepter dorénavant certaines affaires par l'entremise de courtiers. Il faut également rappeler que les représentants de L'Impériale en Ontario peuvent maintenant offrir à leurs clients des contrats d'assurances I.A.R.D. par l'intermédiaire du Bouclier Laurentien, une des compagnies du Groupe La Laurentienne.

Au cours de 1980, la Compagnie a invité des personnalités du monde des affaires en Grande-Bretagne et aux Bahamas à former des conseils consultatifs. Les membres de ces comités ont pour mission de conseiller la Compagnie au sujet des conditions sociales, politiques et économiques susceptibles d'influencer ses affaires et de lui donner des avis sur les possibilités de placement et de mise en marché dans leur pays respectif. Les membres du conseil consultatif de Grande-Bretagne sont Sir Henry Johnson, K.B.E., administrateur, M. Jack A. Kempton, vice-président principal et directeur général de Grande-Bretagne, le très honorable Sir Richard Marsh, président du conseil d'administration du groupe Allied Medical, et M. André Plagnol, vice-président de la Banque Nationale du Canada pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. Les membres du conseil consultatif des Bahamas sont M. Albert Joel Miller, M.B.E., Q.P.M., C.P.M., président de The Grand Bahama Port Authority Limited, M. Warren Logan Rolle, F.C.C.A., directeur général de Bahamas Development Bank, et M. Robert H. Symonette, président de Automotive Industrial Distributors et président de Bank Lane Limited. Nous croyons que la vaste expérience de ces personnes permettra à la Compagnie de mieux développer ses marchés et d'améliorer ses placements aussi bien en Grande-Bretagne que dans les Bahamas. Elle sera ainsi en mesure de mieux servir ses assurés et ses clients.

En avril 1980, le Conseil d'administration de L'Impériale s'est réuni à Calgary. Cette séance a permis aux membres du Conseil de visiter également Edmonton et d'établir de meilleurs liens avec les milieux d'affaires de l'Ouest canadien. La tenue de séances du Conseil d'administration hors de Toronto constitue maintenant une politique établie qui permet aux administrateurs de mieux connaître les opérations de la Compagnie partout où elle fait affaire.

Avec le début de l'année 1981, L'Impériale voit partir à regret deux membres de son Conseil d'administration, M. Wilbrod Bherer, M.C., C.R., et Sir Henry Johnson, K.B.E. Ils furent respectivement élus au Conseil en 1977 et 1972. Leur retraite prendra effet lors de l'assemblée annuelle du Conseil devant avoir lieu le 25 février 1981. Ayant largement bénéficié de leur expérience et de leurs précieux conseils au cours des années, nous tenons à les remercier de leur participation active et à leur souhaiter plein succès dans la poursuite de leurs activités.

Bien que l'année 1980 fut difficile pour la plupart des entreprises aussi bien au Canada qu'à l'étranger, nos résultats financiers ont été très bons. En plus de ressentir une légitime fierté à l'égard de ces résultats, nous croyons pouvoir affirmer que ceux de 1981 seront encore meilleurs.



Claude Castonguay
Président du Conseil d'administration
Toronto, Canada
le 24 février 1981

Conseil d'administration

* **Claude Castonguay**, C.C., F.I.C.A.
Québec, Québec
Président du conseil d'administration
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Président
Le Fonds Laurentien Inc.

* **Jean-Marie Poitras**, O.C.
Québec, Québec
Vice-président du conseil d'administration
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Président
*La Laurentienne,
Compagnie mutuelle d'Assurance*

* **William G. Munro**, F.L.M.I.
Toronto, Ontario
Président
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

*† **René Amyot**, C.R.
Québec, Québec
Vice-président
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Associé
*Amyot, Lesage, Bernard,
Drolet et Sirois*

† **Wilbrod Bherer**, C.M., C.R.
Québec, Québec
Président
Télé-Capitale Ltée

*† **John B. W. Carmichael**
Toronto, Ontario
Administrateur

• **Frank E. Case**
Brockville, Ontario
Administrateur

Philippe de Monplanet
Paris, France
Vice-président
L'Abeille-Paix-Vie

• **Jacques Douville**
Montréal, Québec
Vice-président "exécutif"
et directeur général en chef
Banque Nationale du Canada

Robert Gachet
Paris, France
Président
*Compagnie Financière
du Groupe Victoire*

* **J. Douglas Gibson**, O.B.E.
Toronto, Ontario
Président du conseil d'administration
*Société canadienne de réassurance
Compagnie canadienne de réassurance*

• **Lawrence G. Greenwood**
Toronto, Ontario
Vice-président "exécutif"
*Banque de Commerce
Canadienne Impériale*

Sir Henry Johnson, K.B.E.
Chalfont St. Giles
Buckinghamshire, Angleterre
Administrateur

John A. Kempton
Londres, Angleterre
Vice-président principal
et directeur général
de Grande-Bretagne
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

J. Louis Lebel, C.R.
Calgary, Alberta
Avocat
McLaws & Company

* **A. Ross Poyntz**, F.I.C.A.
Toronto, Ontario
Administrateur

† **Harold A. Renouf**, O.C., F.C.A.
Ottawa, Ontario
Président
*Agence de surveillance
du secteur pétrolier*

Donald J. Wilkins
Toronto, Ontario
Président du conseil d'administration
Acklands Limitée

* Membre du
Comité de direction

• Membre du
Comité de rémunération

† Membre du
Comité de vérification

Faits saillants

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

	1980	1979
	\$	\$
Nouvelles souscriptions d'assurance individuelle	1,380,893,000	1,108,374,000
Nouvelles souscriptions d'assurance vie et rentes collectives	849,942,000	522,571,000
Total des nouvelles souscriptions d'assurance	2,230,835,000	1,630,945,000
Primes annuelles provenant des nouvelles souscriptions d'assurance vie et maladie individuelle	36,038,000	26,002,000
Nouvelles primes uniques	81,647,000	53,135,000
Nouvelles primes d'assurance collective	21,824,000	14,837,000
Total des nouvelles primes	139,509,000	93,974,000
Total d'assurance en vigueur en fin d'année	12,719,006,000	9,105,964,000
Sinistres-décès	31,986,000	22,047,000
Participations aux titulaires de polices	16,272,000	13,056,000
Total des paiements aux titulaires de polices et bénéficiaires	150,051,000	108,277,000
Revenu total de primes	289,056,000	212,919,000
Actif total, y compris les filiales	1,416,360,000	1,114,852,000
Taux net de l'intérêt gagné	10.59%	9.58%

L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1980

Les méthodes comptables que suit la Compagnie sont celles que prescrit ou permet le Département des assurances du Canada pour la présentation des rapports aux titulaires de polices et aux actionnaires. La différence entre ces méthodes et les principes comptables généralement reconnus porte essentiellement sur l'évaluation des placements et la conversion des devises.

Principes de la consolidation

Les états financiers consolidés comprennent toutes les filiales et combinent les secteurs d'assurance vie et maladie, et les fonds distincts de la Compagnie. L'achalandage, soit l'excédent du coût des actions de la filiale sur la valeur attribuée aux éléments identifiables de l'actif net à la date d'acquisition, est amorti sur une durée de 20 ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Conversion des devises

Tous les éléments en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens selon les taux qui, de l'avis de la Compagnie, devraient correspondre approximativement aux cours moyens du change de l'exercice suivant. S'il y a lieu, ces taux sont redressés au début de chaque année, et les gains et les pertes qui en découlent paraissent aux bénéfices de l'exercice en cause.

Évaluation des éléments d'actif

Les obligations et les débiteures sont inscrites à la fraction amortie du coût, en ajoutant ou en soustrayant le solde non amorti des gains ou des pertes nets réalisés; cependant, les obligations et les débiteures de la filiale américaine sont inscrites à la fraction amortie du coût.

Les actions sont inscrites au coût, en ajoutant ou en soustrayant un "facteur de redressement", comme le prescrit le Département des assurances du Canada, représentant les gains ou les pertes nets réalisés non amortis sur les ventes d'actions et un redressement pour les gains nets non réalisés sur les actions; cependant, les actions de la filiale américaine sont inscrites à la valeur cotée.

Les prêts hypothécaires sont inscrits à la valeur du solde du principal à rembourser.

Les immeubles sont inscrits au coût moins l'amortissement accumulé; cependant, les immeubles en chantier et les immeubles des compagnies britanniques de placements immobiliers sont inscrits au coût.

Les propriétés pétrolières et gazières détenues directement sont inscrites au coût pour la Compagnie.

Les avances sur police sont inscrites à leur solde à recouvrer et sont entièrement garanties par les valeurs de rachat des polices sur lesquelles elles ont été respectivement consenties.

Les placements détenus pour les fonds distincts sont comptabilisés à la valeur cotée. Les engagements envers les titulaires de polices correspondent à l'actif net de chaque fonds.

Le mobilier, le matériel et les améliorations locatives sont comptabilisés au coût moins l'amortissement.

Entreprises en participation

(a) Immobilier

Par l'entremise de ses filiales canadiennes de placements immobiliers, la Compagnie participe à différentes entreprises en participation immobilières dans lesquelles elle détient une participation d'au moins 50 %. Toutes ces entreprises en

participation sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

(b) Propriétés pétrolières et gazières

La Compagnie participe désormais à des entreprises en participation d'exploration et d'exploitation de propriétés pétrolières et gazières. Ces entreprises en participation sont comptabilisées à la valeur de consolidation.

Amortissement

Les propriétés détenues au titre de placements ainsi que l'édifice du siège social et les locaux des succursales sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire à des taux variant de 1-1/2 % à 2-1/2 % l'an. Les filiales canadiennes de placements immobiliers calculent l'amortissement des immeubles selon la méthode de l'amortissement à intérêt composé, en employant un taux de 5 %. L'amortissement des immeubles parachevés est comptabilisé à un taux suffisant pour permettre de les radier au cours de leur durée prévue d'utilisation, soit 50 ans pour les immeubles commerciaux et 40 ans pour les immeubles industriels. Aucun amortissement n'est comptabilisé sur les immeubles en chantier, ni pour les compagnies britanniques de placements immobiliers.

Le mobilier, le matériel et les améliorations locatives sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire à des taux variant de 10 % à 30 %.

Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rente

Selon l'évaluation actuarielle, la valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance vie et de rente, sauf dans le cas de la filiale américaine, est une somme qui, ajoutée aux primes et intérêts futurs, suffit à pourvoir à toutes les prestations et rentes futures. La méthode utilisée permet de reporter les frais d'acquisition, à concurrence d'un plafond fixé par la loi, sur la période de paiement des primes de la police. Elle accorde en outre une marge suffisante pour permettre à la Compagnie de faire face aux versements de participations à venir. La Compagnie utilise les taux d'intérêt, de mortalité, de morbidité et autres taux qu'elle considère convenables et appropriés aux polices en vigueur.

Les actuaires-conseils déterminent la méthode d'établissement des réserves de la filiale américaine conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis. Cette méthode est comparable à la méthode susdite, sauf que le total des frais d'acquisition est reporté et amorti sur la période de paiement des primes de la police.

La Compagnie garde au passif actuariel une provision pour les fluctuations du taux de mortalité en vue de compenser les déviations des limites de la normale dans le taux de mortalité. En cas de déviation anormale, la provision est redressée à l'aide du facteur de redressement, de façon à neutraliser son incidence sur le bénéfice net. La filiale américaine ne garde aucune provision de cette nature.

Impôts sur le revenu

La Compagnie calcule les impôts sur le revenu selon la méthode du report des impôts sur le revenu actualisés. La provision pour impôts sur le revenu reportés provient surtout des écarts temporaires entre le revenu comptable et le revenu imposable dans le cas principalement des réserves des titulaires de polices, de l'amortissement et de la comptabilité des placements.

Bilan consolidé

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

au 31 décembre

Notes

1980

1979

(en milliers de dollars)

Actif

		\$	\$
Obligations et débentures	4	325,754	262,126
Actions	5	103,154	92,536
Prêts hypothécaires		375,308	341,219
Immeubles	6	146,936	95,396
Propriétés pétrolières et gazières	7	1,391	—
Avances aux titulaires de polices		69,042	53,408
Achalandage	8	16,183	—
Fonds distincts de placements		296,031	224,867
Encaisse et dépôts à court terme		34,247	15,500
Primes en voie de perception		7,881	6,314
Revenu de placement couru		14,125	10,659
Mobilier, matériel et améliorations locatives	9	5,431	2,566
Autres éléments d'actif		20,877	10,261

1,416,360

1,114,852

Au nom du Conseil d'administration,
C. Castonguay,
Président du Conseil

W. G. Munro,
Président

Rapport des vérificateurs

Aux titulaires de polices et aux actionnaires
de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

Nous avons vérifié le bilan consolidé de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie au 31 décembre 1980 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice clos à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues et a comporté, par conséquent, les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1980 ainsi que les résultats de ses opérations et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice clos à cette date, selon les principes comptables expliqués au sommaire des principales méthodes comptables annexé aux états financiers consolidés.

Toronto, Canada
Le 30 janvier 1981

Coopers & Lybrand
Experts comptables

	Notes	1980	1979
		(en milliers de dollars)	
			(Chiffres redressés)
Passif		\$	\$
Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rente	10	788,831	625,596
Sommes dues au titre des polices, participations et autres sommes en dépôt		37,806	39,489
Valeur actualisée des engagements au titre des caisses de retraite de la Compagnie	11	24,156	23,246
Fonds distincts de placements pour engagements envers les titulaires de polices	12	296,031	224,867
Provision pour participations à verser aux titulaires de polices		15,800	12,900
Demandes de prestations en cours de règlement et provision pour sinistres non déclarés		31,752	21,412
Emprunts bancaires		25,148	14,363
Emprunts hypothécaires sur les immeubles détenus au titre de placements		37,980	19,484
Impôts sur le revenu et taxes sur les primes à payer		1,334	1,875
Impôts sur le revenu reportés		8,602	3,524
Autres éléments de passif et provisions		38,913	33,583
		<u>1,306,353</u>	<u>1,020,339</u>
Capital-actions et bénéfices non répartis			
Capital-actions			
Autorisé — 15,000,000 d'actions d'une valeur nominale de \$1			
Émis — 1,000,000 d'actions		1,000	1,000
Bénéfices non répartis			
Bénéfices non répartis des actionnaires		4,717	4,667
Bénéfices non répartis affectés principalement aux exigences de solvabilité	13	41,448	32,613
Bénéfices non répartis non affectés principalement pour la protection des titulaires de polices		62,842	56,233
		<u>110,007</u>	<u>94,513</u>
		<u>1,416,360</u>	<u>1,114,852</u>

Rapport d'évaluation actuarielle

Aux titulaires de polices et aux actionnaires de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

J'ai effectué l'évaluation des engagements de prestations en vertu des polices de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie pour son bilan consolidé au 31 décembre 1980, ainsi que pour ses états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice clos à cette date.

En ce qui concerne les engagements de prestations au titre des polices de la filiale américaine, je m'en suis remis à l'évaluation effectuée par les actuaires-conseils de cette filiale.

À mon avis, en ce qui concerne tous les autres engagements de prestations en vertu des polices, (i) cette évaluation

est conforme aux recommandations de l'Institut canadien des actuaires relatives à la communication de l'information financière des compagnies d'assurance, (ii) le montant des engagements de prestations en vertu des polices comprend une provision adéquate pour les paiements à effectuer à l'avenir en vertu des polices de la Compagnie, (iii) une imputation adéquate en regard de ces engagements a été faite à l'état consolidé des résultats, et (iv) le montant des bénéfices non répartis affectés aux polices dont la valeur de rachat dépasse celle des engagements de prestations en vertu de ces polices est adéquat.

Toronto, Canada
Le 30 janvier 1981

A. R. Brereton, F.I.C.A.
Vice-président et actuaire

**État consolidé des
bénéfices non répartis**

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

pour l'exercice clos le 31 décembre 1980

	Actionnaires	Affectés		(en milliers de dollars)
		Avec participation	Sans participation	
	\$	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	4,667	18,344	14,269	32,613
Impôts reportés des exercices précédents	—	—	—	—
Bénéfices non répartis redressés au début de l'exercice	4,667	18,344	14,269	32,613
Bénéfice net de l'exercice	1,850	—	—	—
Augmentation (annulation) des affectations pour l'exercice	—	6,065	2,770	8,835
Dividendes aux actionnaires	(1,800)	—	—	—
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	<u>4,717</u>	<u>24,409</u>	<u>17,039</u>	<u>41,448</u>

(note 13)

	Non affectés		
	Avec participation	Sans participation	Total
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	45,665	14,092	59,757
Impôts reportés des exercices précédents	(2,681)	(843)	(3,524)
Bénéfices non répartis redressés au début de l'exercice	42,984	13,249	56,233
Bénéfice net de l'exercice	13,985	1,459	15,444
Augmentation (annulation) des affectations pour l'exercice	(6,065)	(2,770)	(8,835)
Dividendes aux actionnaires	—	—	—
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	<u>50,904</u>	<u>11,938</u>	<u>62,842</u>

État consolidé des résultats

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

pour l'exercice clos le 31 décembre

Notes

1980

1979

(en milliers de dollars)

Revenus

		\$	(Chiffres redressés) \$
Primes	14	289,056	212,919
Revenu de placements	15	102,181	72,046
Revenu de placements provenant des fonds distincts de placements	12	44,918	30,577
Gain à la conversion des devises	3	2,494	524
		<u>438,649</u>	<u>316,066</u>

Prestations et frais d'exploitation

Sinistres-décès		31,986	22,047
Prestations d'assurance invalidité et maladie		25,884	17,425
Polices d'assurance mixte échues		6,275	5,614
Rentes		16,690	9,976
Rachat de polices		52,944	40,159
Augmentation des fonds détenus pour paiements futurs aux titulaires de polices		120,482	90,350
Augmentation des fonds distincts de placements		57,416	42,617
Intérêts crédités aux fonds en dépôt et aux caisses de retraite de la Compagnie		5,081	4,874
Commissions, frais de commercialisation et d'exploitation		88,015	61,173
		<u>404,773</u>	<u>294,235</u>

Bénéfice d'exploitation avant participations et impôts
Participations versées aux titulaires de polices

33,876	21,831
<u>16,272</u>	<u>13,056</u>

Bénéfice avant impôts et postes extraordinaires

<u>17,604</u>	<u>8,775</u>
---------------	--------------

Impôts exigibles sur le revenu et impôts sur les primes

1,641	1,536
-------	-------

Impôts sur le revenu reportés (recouvrement)

(723)	(345)
-------	-------

<u>918</u>	<u>1,191</u>
------------	--------------

Bénéfice avant postes extraordinaires

16,686	7,584
--------	-------

Gain sur la vente de l'entreprise d'assurance à la Jamaïque

16	<u>608</u>	<u>—</u>
----	------------	----------

Bénéfice net

<u>17,294</u>	<u>7,584</u>
---------------	--------------

Compte sans participation

\$	\$
1,459	2,614

Compte des actionnaires

<u>1,850</u>	<u>1,621</u>
--------------	--------------

* Compte sans participation et des actionnaires

3,309	4,235
-------	-------

Compte d'assurance vie avec participation

<u>13,985</u>	<u>3,349</u>
---------------	--------------

* Bénéfice consolidé par action

<u>\$3.31</u>	<u>\$4.24</u>
---------------	---------------

État consolidé de l'évolution de la situation financière

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

pour l'exercice clos le 31 décembre

	1980	1979
	(en milliers de dollars)	
	\$	\$
Provenance des fonds		
Bénéfice net	17,294	7,584
Frais hors caisse (crédits):		
Augmentation des réserves des titulaires de polices	113,897	90,438
Augmentation (diminution) des sommes dues en dépôt de polices	923	(1,490)
Augmentation de la provision pour les sinistres en cours de règlement et les sinistres non déclarés	5,344	1,929
Augmentation des réserves des caisses de retraite de la Compagnie	3,138	2,724
Augmentation de la provision pour les ristournes de prime pour absence de sinistre	2,529	2,018
Augmentation de la provision pour les participations à verser aux titulaires de polices	1,990	1,309
Amortissement	2,420	1,905
Amortissement du facteur de redressement des actions	(7,411)	(4,897)
Augmentation des revenus de placements courus	(1,966)	(1,271)
Gain à la conversion des devises	(2,494)	(524)
Diminution des primes reçues d'avance	(7,961)	—
Réduction des impôts reportés	(1,125)	(323)
Augmentation des retenues fiscales	(5,109)	(3,076)
Autres frais	471	(141)
Fonds provenant de l'exploitation	121,940	96,185
Remboursements de principal ou réalisation de placements:		
Obligations	100,199	83,932
Actions	55,050	37,213
Prêts hypothécaires	23,055	23,258
Immeubles	9,751	4,247
Avances aux titulaires de polices	6,218	5,019
Augmentation des primes payées d'avance	—	9,255
Augmentation des sommes en dépôt	4,341	7,445
Augmentation des emprunts bancaires et billets à payer	12,183	4,783
Augmentation des emprunts hypothécaires sur les immeubles détenus au titre de placements	20,125	8,683
Remboursement des impôts sur le revenu de l'exercice précédent	3,324	2,290
Autres	1,217	(644)
	357,403	281,666
Affectation des fonds		
Nouveaux placements:		
Obligations	128,971	132,776
Actions	43,940	35,745
Prêts hypothécaires	57,793	56,822
Immeubles	49,473	31,854
Propriétés pétrolières et gazières	1,391	—
Avances aux titulaires de polices	12,618	11,458
Achat de la filiale américaine:		
Actif acquis	64,677	—
Passif repris	52,298	—
Valeur comptable nette	12,379	—
Excédent du prix d'acquisition sur la valeur comptable nette de l'actif acquis	16,813	—
Prix d'achat de la filiale américaine	29,192	—
Prestations aux titulaires de polices	7,838	7,468
Sommes payées par les caisses de retraite de la Compagnie	2,374	2,026
Dividendes aux actionnaires	1,750	1,500
Achat de mobilier, de matériel et améliorations locatives	3,316	953
	338,656	280,602
Augmentation de l'encaisse et des dépôts à court terme	18,747	1,064
Encaisse et dépôts à court terme au début de l'exercice	15,500	14,436
Encaisse et dépôts à court terme à la fin de l'exercice	34,247	15,500

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Le 31 décembre 1980

1. Méthodes comptables

Les principales méthodes comptables que suit la Compagnie sont indiquées au sommaire des principales méthodes comptables qui précède.

2. Modification des méthodes comptables

À compter de 1980, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des impôts sur le revenu et elle utilise la méthode du report d'impôt sur une base actualisée au lieu de la méthode de l'impôt exigible afin de rapprocher les impôts sur le revenu et les résultats de façon plus pertinente. Les résultats de l'exercice précédent ont été redressés afin de refléter l'annulation d'un crédit d'impôt reporté applicable à cet exercice.

3. Conversion des devises

À compter du 1^{er} janvier 1981, les taux de conversion adoptés pour certaines devises ont été modifiés. En conséquence, le gain comptable provenant de la conversion des devises en 1981 s'établira à \$4,699,000 (\$2,494,000 en 1980). De ce fait, l'actif et le passif indiqués au 31 décembre 1980 seront augmentés respectivement de \$32,629,000 et de \$27,930,000.

4. Obligations et débiteures

	1980	1979
	\$	\$
Coût	319,715,000	260,565,000
Pertes non amorties	6,039,000	1,561,000
	<u>325,754,000</u>	<u>262,126,000</u>

L'amortissement des pertes au cours de l'exercice s'établit à \$803,000 (\$258,000 en 1979).

5. Actions

	1980	1979
	\$	\$
Coût	120,684,000	102,252,000
Moins le facteur de redressement	17,530,000	9,716,000
	<u>103,154,000</u>	<u>92,536,000</u>

Le montant du facteur de redressement inclus dans le bénéfice de l'exercice s'établit à \$7,411,000 (\$4,897,000 en 1979).

6. Immeubles

	1980	1979
	\$	\$
(a) Immeubles, au coût		
Immeubles en chantier	50,089,000	20,728,000
Immeubles au titre de placements	85,613,000	69,647,000
Édifice du siège social et locaux des succursales	22,502,000	15,507,000
Total — au coût	158,204,000	105,882,000
Moins l'amortissement accumulé	11,268,000	10,486,000
	<u>146,936,000</u>	<u>95,396,000</u>

L'amortissement imputé à l'exercice s'établit à \$1,328,000 (\$1,099,000 en 1979).

(b) Entreprises en participation immobilières

La part proportionnelle que détient la Compagnie, par l'entremise de ses filiales, dans l'actif et le passif de toutes ses entreprises en participation immobilières se résume comme suit:

	1980	1979
	\$	\$
Actif	26,574,000	8,831,000
Passif	20,094,000	6,281,000

7. Propriétés pétrolières et gazières

La Compagnie a investi dans l'exploration et la production du pétrole et du gaz par l'entremise de sociétés en commandite et d'entreprises en participation, comme suit:

	1980	1979
	\$	\$
Sociétés en commandite	720,000	—
Entreprises en participation	671,000	—
	<u>1,391,000</u>	<u>—</u>

Ces sociétés et entreprises en participation suivent la méthode de capitalisation du coût entier utilisée par les entreprises qui exploitent des gisements de pétrole et de gaz.

8. Achalandage

Le 1^{er} avril 1980, la Compagnie a acquis toutes les actions en circulation de la Loyal American Life Insurance Company, de Mobile (Alabama). L'excédent de \$16,813,000 payé pour les actions sur la valeur des éléments identifiables de l'actif net est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une durée de 20 ans. La fraction amortie du coût pour la période de contrôle est de \$630,000.

9. Mobilier, matériel et améliorations locatives

	1980	1979
	\$	\$
Coût	8,571,000	4,764,000
Moins l'amortissement accumulé	3,140,000	2,198,000
	<u>5,431,000</u>	<u>2,566,000</u>

L'amortissement imputé à l'exercice s'établit à \$1,092,000 (\$806,000 en 1979).

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

10. Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rente

	1980	1979
	\$	\$
Vie		
avec participation	384,647,000	349,952,000
avec participation		
provision pour		
fluctuations du taux		
de mortalité	3,340,000	2,205,000
sans participation	394,015,000	269,112,000
sans participation		
provision pour		
fluctuations du taux		
de mortalité	1,534,000	1,411,000
Maladie		
individuelle	5,172,000	2,478,000
collective	123,000	438,000
	<u>788,831,000</u>	<u>625,596,000</u>

11. Régimes de retraite de la Compagnie

La Compagnie a établi des régimes de retraite contributifs qui couvrent la majorité de ses salariés et de ses directeurs de succursale, et elle a conclu des accords relativement aux prestations de retraite à l'intention de ses agents à temps plein. Le passif total de tous les fonds se décompose comme suit:

	1980	1979
	\$	\$
Fonds généraux		
salariés	8,087,000	8,107,000
retraités	16,069,000	15,139,000
	<u>24,156,000</u>	<u>23,246,000</u>
Fonds distincts		
salariés	33,973,000	24,445,000
retraités	5,995,000	4,865,000
	<u>39,968,000</u>	<u>29,310,000</u>
	<u>64,124,000</u>	<u>52,556,000</u>

En vertu d'un acte de fiducie supplémentaire entré en vigueur le 1^{er} juin 1974, la caisse de retraite du personnel de L'Impériale a été améliorée; le déficit actuariel qui en découle, établi au 1^{er} janvier 1975, s'élève à \$2,201,000. Cette somme ainsi que des intérêts de 7 % sont capitalisés et imputés sur une durée de 14 ans. Au cours de l'exercice, la somme de \$244,000, représentant les coûts des régimes de retraite au titre des services passés et les intérêts, a été imputée à l'exploitation. Le déficit capitalisé à ce jour s'établit à \$698,000 (\$561,000 en 1979).

En vertu d'un acte de fiducie entré en vigueur le 1^{er} avril 1975, les avantages offerts par la caisse de retraite et de capital-décès de L'Impériale (G.-B.) ont été améliorés. L'évaluation en date du 31 décembre 1979 indique un surplus de \$1,612,000. La somme capitalisée en 1980 relative aux engagements futurs a été de \$2,170,000 (\$1,266,000 en 1979).

12. Fonds distincts de placements

L'actif net de chaque fonds se détaille comme suit:

	1980	1979
	\$	\$
Fonds de contrats collectifs		
Obligations	10,530,000	7,168,000
Actions	28,168,000	22,472,000
Prêts hypothécaires	38,924,000	37,472,000
Diversifié	48,666,000	40,484,000
Fonds distincts		
des employeurs	69,908,000	55,142,000
Caisse de retraite et de		
capital-décès (G.-B.)	14,780,000	8,345,000
Fonds de contrats individuels		
Great Britain property	13,000	—
Great Britain secure		
capital	238,000	157,000
Great Britain fixed interest	1,426,000	360,000
Great Britain equity	413,000	216,000
Great Britain managed	7,457,000	3,322,000
Great Britain growth	34,407,000	23,366,000
Great Britain pension		
managed	35,778,000	21,058,000
Accroissement		
Impco	1,285,000	1,151,000
Accroissement		
Impco, aux fins		
de retraite	4,038,000	4,154,000
	<u>296,031,000</u>	<u>224,867,000</u>

L'état consolidé des résultats inclut le revenu de placements net, y compris les gains en capital nets non réalisés et toutes les transactions des fonds distincts pour l'exercice.

13. Bénéfices non répartis affectés

Le Département des assurances du Canada exige que la Compagnie affecte une partie de ses bénéfices non répartis dans le but de constituer une réserve (a) pour les fluctuations de la valeur cotée et du cours des devises de son actif placé, (b) pour la valeur non amortie de son mobilier, de son matériel et de ses améliorations locatives, et (c) pour l'excédent des valeurs de rachat des polices sur les engagements au titre des contrats d'assurance.

Les sommes affectées au 31 décembre conformément à cette exigence se lisent comme suit:

	Réserve pour l'évaluation des placements	Réserve pour l'évaluation des autres éléments d'actif	Réserve pour valeurs de rachat	Total
	\$	\$	\$	\$
1980				
avec participation	12,025,000	2,853,000	9,531,000	24,409,000
sans participation	3,689,000	1,483,000	11,867,000	17,039,000
	<u>15,714,000</u>	<u>4,336,000</u>	<u>21,398,000</u>	<u>41,448,000</u>
1979				
avec participation	6,800,000	2,308,000	9,236,000	18,344,000
sans participation	1,700,000	1,071,000	11,498,000	14,269,000
	<u>8,500,000</u>	<u>3,379,000</u>	<u>20,734,000</u>	<u>32,613,000</u>

14. Revenu de primes

Les primes proviennent des secteurs suivants:

	1980	1979
	\$	\$
Vie individuelle, avec participation	75,583,000	61,431,000
Rente individuelle, avec participation	8,711,000	5,779,000
Vie individuelle, sans participation	22,561,000	14,219,000
Rente individuelle, sans participation	80,161,000	52,052,000
Vie collective	22,733,000	18,160,000
Rente collective	14,627,000	12,610,000
Maladie individuelle	9,053,000	2,520,000
Maladie collective	24,540,000	21,721,000
Fonds distincts	31,087,000	24,427,000
	<u>289,056,000</u>	<u>212,919,000</u>

15. Revenu de placements

Le revenu de placements pour l'exercice clos le 31 décembre, y compris les gains nets réalisés et non réalisés sur les placements, moins les frais de placements, provient des sources suivantes:

	1980	1979
	\$	\$
Obligations et débetures	25,227,000	15,400,000
Actions	17,055,000	11,812,000
Prêts hypothécaires immobiliers	37,350,000	31,116,000
Immeubles	16,904,000	9,314,000
Avances aux titulaires de polices	4,403,000	3,380,000
Dépôts à court terme	8,096,000	7,057,000
Autres	1,855,000	624,000
	<u>110,890,000</u>	<u>78,703,000</u>
Moins: les frais de placements	<u>8,709,000</u>	<u>6,657,000</u>
	<u>102,181,000</u>	<u>72,046,000</u>

16. Vente de l'entreprise d'assurance à la Jamaïque

Le 30 novembre 1980, toutes les affaires d'assurance vie et maladie de la Compagnie à la Jamaïque ont été transférées à The Jamaica Mutual Life Assurance Society en se fondant sur les valeurs établies au 31 décembre 1977, conformément à l'accord signé par les compagnies en 1978 et ratifié ultérieurement par tous les organismes de régie. Le gain sur la vente de l'entreprise s'élevait à \$608,000 lors du transfert de l'actif de \$6,854,000 et du passif de \$7,462,000.

17. Filiales de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie au 31 décembre 1980:

Dénomination sociale	% des actions avec droit de vote détenues	Pays	Nature de l'entreprise
Services Santé Impco Ltée (auparavant Impco Health Screening Limited)	100%	Canada	Service d'examens médicaux et centre de culture physique
Impco Properties Limited	100%	Canada	Placements immobiliers
Les Immeubles Imbrook Limitée	57.67% (59% en 1979)	Canada	Placements immobiliers
Impco Properties G.B. Limited	100%	Grande-Bretagne	Placements immobiliers
ses filiales:			
The Invicta Investment Company Limited	100%	Grande-Bretagne	Placements immobiliers
East Layne (Maidstone) Limited	100%	Grande-Bretagne	Placements immobiliers
Loyal American Life Insurance Company	100% *	États-Unis	Assurance vie et maladie
sa filiale:			
Long Beach Development Corporation	100% *	États-Unis	Placements immobiliers

*(achetée le 1^{er} avril 1980)

Sommaire des dix derniers exercices

(en milliers de dollars)										
	1980	1979	1978*	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971
Revenus										
Primes	\$289,056	\$212,919	\$163,568	\$135,361	\$132,705	\$110,106	\$ 98,389	\$ 91,550	\$ 81,131	\$ 76,277
Revenu de placements	147,099	102,623	79,517	70,955	55,844	55,815	32,264	33,186	40,534	36,659
Total versé ou crédité aux titulaires de polices et bénéficiaires (à l'exclusion des participations)	316,758	233,062	162,403	144,635	131,844	115,328	85,430	83,797	85,455	77,249
Participations versées aux titulaires de polices	16,272	13,056	12,106	9,957	10,069	10,061	9,556	8,990	8,813	8,414
Commissions, frais des succursales et des agences et frais d'exploitation	88,015	61,173	53,662	45,806	44,242	38,973	33,632	29,767	24,357	22,929
Dividendes aux actionnaires	1,800	1,600	1,060	920	720	720	700	640	560	510
Actif total	1,416,360	1,114,852	940,056	812,393	756,896	713,595	654,244	621,051	574,184	537,470
Assurance vie en vigueur	12,719,006	9,105,964	7,670,914	6,340,190	6,003,198	5,557,828	4,963,307	4,286,669	3,770,815	3,306,376
Taux net de l'intérêt gagné	10.59%	9.58%	8.70%	7.99%	7.57%	7.37%	7.16%	6.93%	6.66%	6.54%
Bénéfice par action	\$3.31	\$4.24†	\$3.53	\$2.07	\$0.93	\$1.47	\$0.89	\$1.20	\$1.09	\$2.29
Nombre d'agents	775	701	735	738	745	723	702	702	633	626
Nombre de salariés	1,507	1,278	1,218	1,201	1,254	1,253	1,228	1,155	1,096	1,116

*Les méthodes comptables prescrites ont été considérablement modifiées à compter de 1978.

†Chiffres redressés par suite de la modification des méthodes comptables.

Sommaire du capital et des bénéfices non répartis

au 31 décembre
(en milliers de dollars)

	1980	1979	1978*	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971
Affectés										
Compte avec participation	\$24,409	\$18,344	\$23,563	\$10,525	\$10,525	\$10,525	\$ 9,057	\$12,057	\$12,067	\$12,722
Compte sans participation	17,039	14,269	15,339	3,600	3,600	3,600	3,270	3,269	3,525	3,604
Actionnaires										
Capital-actions	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Bénéfices non répartis	4,717	4,667	4,646	3,395	3,057	2,754	2,454	2,204	1,951	1,635
Non affectés										
Compte avec participation										
Bénéfices non répartis — Vie	50,904	42,984†	39,095	28,324	27,189	26,910	30,528	32,160	32,983	33,517
Compte sans participation										
Bénéfices non répartis — Vie	11,197	10,517†	12,096	6,546	6,202	7,046	7,381	7,379	6,533	6,344
Bénéfices non répartis — Maladie	741	2,732	2,910	2,483	2,013	1,263	934	992	1,273	1,254

*Les méthodes comptables prescrites ont été considérablement modifiées à compter de 1978.

†Chiffres redressés par suite de la modification des méthodes comptables.

Membres de la haute direction de L'Impériale

Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.
Président du Conseil
d'administration et
président du comité
de direction

William G. Munro, F.L.M.I.
Président

René Amyot, C.R.
Vice-président

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.
Vice-président principal
Investissements

Grant D. Sylvester, A.V.A., R.H.U.
Vice-président principal
Marketing

John J. Breithaupt
Vice-président
Systèmes et ressources

Alan R. Brereton, F.I.C.A.
Vice-président et actuaire

R. Lewis Dunn, F.I.C.A.
Vice-président
Assurance collective

Gordon H. Johnson, F.C.A., F.L.M.I.
Vice-président
Finances

Glenn R. Swanick, F.I.C.A.
Vice-président
Planification générale

E. Harold Wykes
Vice-président
Secrétaire
Directeur juridique

William R. Brown, F.L.M.I.
Directeur général
Administration
Assurance collective

John N. Elder, A.V.A.
Directeur général
Marketing
Assurances I.A.R.D.

Hugh C. Fardy, A.V.A.
Directeur général
Administration du marketing

Michael A. Hale, F.I.C.A.
Directeur général
Planification du marketing

G. James Hunter, A.V.A.
Directeur général
Marketing d'assurance collective

Brian A. Hurley, A.A.C.I., S.R.P.A.
Directeur général
Investissements hypothécaires

John H. McMeekin, C.F.A., F.L.M.I.
Directeur général
Politiques d'investissements

Thomas A. Milburn, F.I.C.A.
Actuaire de recherche

John D. Ogden, A.V.A., R.H.U.
Directeur général
Commercialisation

Thomas Porter, M.D.
Directeur médical

William L. Stanley, F.L.M.I.
Directeur général
Services du marketing

W. Alan Teeter, A.V.A.
Directeur général
Opérations canadiennes
du marketing

Peter M. Walter, C.F.A., F.L.M.I.
Directeur général
Investissements mobiliers

En Grande-Bretagne

John A. Kempton
Vice-président principal
et directeur général
de Grande-Bretagne

Roger H. A. Wain
Directeur général adjoint
de Grande-Bretagne

W. Nicholas Anderton, F.I.A.
Actuaire
Grande-Bretagne

Eric A. Percival
Directeur général
Administration et
secrétaire résident

Cecil W. Ward
Directeur général
Marketing

Elizabeth F. Hogg
Directrice générale
Personnel

Anthony F. Hopper
Directeur général
Projets spéciaux

Eric R. Paton
Directeur général délégué
Marketing

David G. Peters, A.C.I.S., A.C.I.I., A.M.B.I.M.
Directeur général
Services financiers

Michael C. Spillman
Directeur général délégué
Agences

John C. Walton
Directeur général
Investissements

Membres de la haute direction Services Santé Impco Ltée

F. Murray Hall, M.D., F.R.C.P. (C)
Président

James F. Massie
Vice-président et
directeur général

Membres de la haute direction Les Immeubles Imbrook Limitée

Maurice W. Facey
Président

Anthony P. Alberga
Vice-président
Développement

Brian E. Richardson
Vice-président
Finances

W. Dennis Young
Vice-président
Opérations

Membres de la haute direction Loyal American Life Insurance Company

Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.
Président du
conseil d'administration

Matthew S. Metcalfe
Président

H. A. Rippey, Jr.
Vice-président général

V. Lamar Eaker
Vice-président en chef
Marketing et
opérations extérieures

John G. Strom
Vice-président principal
et trésorier

Jo Williams
Secrétaire

E. C. Dahmer, Jr.
Vice-président et
contrôleur général
des finances

Gale S. Fly
Vice-président
Division des données

Thomas D. Rogers
Vice-président, et
directeur général adjoint
des opérations extérieures

William R. Loyed, Jr.
Vice-président
Division de l'épargne et
de la protection des avances

Glenn R. Swanick, F.I.C.A.
Vice-président
Planification générale

Membres de la haute direction Castlemere Properties Limited Une société affiliée de L'Impériale en Grande-Bretagne

Archie J. Preston
Président du
conseil d'administration

Stephen G. Lindemann
Directeur central général

Bureaux de L'Impériale

Siège social

Édifice de L'Impériale
95 St. Clair avenue West
Toronto, Ontario
M4V 1N7



Succursales et bureaux des ventes au Canada

Région de l'Ouest

W. H. Kamineski, A.V.A.
Directeur général du marketing
Région de l'Ouest

Brandon, Man.
R. W. MacKalski

Calgary, Alb.
R. D. McCorquodale, A.V.A.

Edmonton, Alb.
C. B. Schultz, A.V.A.

Penticton, C.-B.
D. A. B. Hall, A.V.A.

Regina, Sask.
J. J. Dean, A.V.A.

Saskatoon, Sask.
J. A. Meckelborg

Vancouver, C.-B.
J. A. C. MacIntosh, A.V.A.

Victoria, C.-B.
R. H. Knowlton, A.V.A.

Winnipeg, Man.
A. C. Campeau, A.V.A.

Bureaux des ventes
Kamloops, C.-B.
Prince Albert, Sask.
Prince George, C.-B.

Région de l'Ontario

V. Joannette, A.V.A.
Directeur général du marketing
Région de l'Ontario

Barrie, Ont.
D. A. Conway, A.V.A.

Hamilton, Ont.
H. K. Kay, A.V.A.

Kingston, Ont.
E. W. Stewart-Normans

Kitchener, Ont.
W. S. Lillie, A.V.A.

London, Ont.
B. K. McBain, F.L.M.I.

North Bay, Ont.
V. A. Shelp, A.V.A.

Oshawa, Ont.
W. T. McIntosh

Ottawa, Ont.
D. H. Zwicker

St. Catharines, Ont.
R. A. Newton, A.V.A.

Toronto, Ont.
V. Chin

Toronto, Ont.
J. D. Duckworth, A.V.A.

Toronto, Ont.
F. E. Murphy, A.V.A.

Toronto, Ont.
L. Oliver, A.V.A.

Bureaux des ventes
Belleville, Ont.
Brantford, Ont.
Brockville, Ont.
Kemptville, Ont.
Kirkland Lake, Ont.
Niagara Falls, Ont.
Sarnia, Ont.
Stratford, Ont.
Thunder Bay, Ont.
Windsor, Ont.
Woodstock, Ont.

Région du Québec et de l'Atlantique

K. M. Sopora, A.V.A., F.L.M.I.
Directeur général du marketing
Région du Québec
et de l'Atlantique

Charlottetown, Î.-P.-É.
W. H. Tomilson

Halifax, N.-É.
R. W. Davison

Moncton, N.-B.
D. B. MacKay, A.V.A.

Montréal, Qué.
L. Couture, A.V.A.

Montréal, Qué.
E. W. Tobin, A.V.A.

Québec, Qué.
M. Pineau

Rimouski, Qué.
P.-E. Lévesque

Saint-Jean, T.-N.
R. K. Moores, A.V.A.

Thetford Mines, Qué.
J.-G. Cyr

Bureaux des ventes
Chandler, Qué.
Corner Brook, T.-N.
Fredericton, N.-B.
Lévis, Qué.
Matane, Qué.
Saint-Jean, N.-B.
Sherbrooke, Qué.
Ste-Anne-des-Monts, Qué.
Summerside, Î.-P.-É.
Sydney, N.-É.
Trois-Rivières, Qué.

Succursale du Sud
Nassau, Bahamas
G. A. Sweeting, A.V.A.

Perfectionnement des cadres

J. P. Cairns, A.V.A.
Directeur général du marketing
Perfectionnement des cadres

Bureau d'assurance
collective du Canada
Calgary, Alb.

J. G. Brown, A.V.A.

Montréal, Qué.
J. S. Allison

Toronto, Ont.
D. B. Jarvis, A.V.A.

Toronto, Ont.
R. A. Young

Vancouver, C.-B.
D. G. Emo, A.V.A.

Bureau d'investissements Caraïbes



Nassau, Bahamas
D. Holland
Surintendant résident
des investissements

Bureaux des prêts
hypothécaires au Canada
Calgary, Alb.
D. M. Johnston, A.A.C.I., S.R.P.A.

Halifax, N.-É.
J. R. MacRae

Kitchener, Ont.
W. G. McDougall, A.A.C.I.

Montréal, Qué.
R. Cusson, E.A.

Toronto, Ont.
W. A. Copeland, C.P.M.

Toronto, Ont.
I. G. McLean, C.R.A.

Vancouver, C.-B.
K. K. Jerome, A.A.C.I., M.A.I.

Aux États-Unis

Loyal American Life Insurance Company
Siège social, Mobile, Alabama,
Permis d'exploitation dans 47 états
et dans le district de Columbia



Bureaux de L'Impériale en Grande-Bretagne



Bureau principal

Imperial Life House
London Road
Guildford, Surrey GU1 1TA

Succursales

Abingdon
J. E. Barlow

Birmingham
D. H. Scott

Bristol
E. P. Bamford

Bromley
C. W. M. Frampton

Camberley
R. A. Knox-Johnston

Cambridge
D. F. Morley

Cardiff
B. J. Cross

Croydon
G. F. Garfield

Exeter
H. G. Spencer-Mustoe

Glasgow
C. D. H. MacLean

Hove
T. T. Hyde

Leicester
M. M. Leask

Londres
R. F. Brooker

Londres
A. H. Evans

Londres
R. W. J. Exall

Londres
J. A. Jacobs

Londres
B. A. Lane

Londres
D. S. Lee

Londres
J. M. Locke

Londres
B. Roden

Londres
D. Schiff

Londres
Maidstone

C. M. Haley

Manchester
G. Ratcliffe

Newcastle
E. G. Hill

Nottingham
S. Freedman

Plymouth
I. D. Hopkins

Southampton
J. F. Wilson

Wembley
C. Burman

Wetherby
P. A. Dodds

Bureau des ventes
d'assurance collective
et des rentes
Londres
B. J. Porter

Bureaux de courtage
collectif
Guildford
A. J. Childs
Manchester





